كن جاهزاً لنراك في القمة

د. محمد فتحي

خبير التنمية البشرية و التطوير الإداري



أسامة

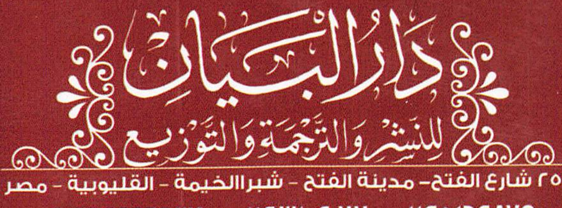
هــــذا الكتــــاب

هدية لمن يريد أن يعرف الاتجاه من خلال البوصلة الصحيحة لحياته.

- هو بوصلة للوصول إلى القمة باحترافية عالية وأخلاقيات إسلامية.
- هو بوصلة للوصول إلى الجدارة فى العمل والحياة.
- هو بوصلة للقوانين السلوكية المطلوبة لقمة حياتك.
- هو بوصلة للتغلب على العوائق التى قد تواجهك فى الطريق.
- هو بوصلة للإرشادات الحربية المفعمة بتكتيكات قوية تفيدك فى أداء عملك خير قيام فى ظل تداعيات حروب المنافسة الشخصية والعملية فى سوق لا يرحم.
- هو بوصلة لتجدد دماء حياتك وتتواصل مع نفسك لتحقق آمالك وطموحاتك.
- هو لك ليسري فى أعماقك وروحك وفهمك وجهدك وحينها سترتفع همتك وطاقتك.

وهذا هو قصد المؤلف

النـــاشـــر



٢٥ شارع الفتح - مدينة الفتح - شبرا الخيمة - القليوبية - مصر
٠٢٠٢٤٢٢٢٤٩٣٨ - ٠١١٤٣١٠٢٠٧٧ - ٠١١٤٥١٦٤٨٧٩
E-mail: albayanlib@gmail.com



To be ready

كن جاهزا

لنراك في القمة

بوصلة الاحترافية والجدارة في العمل والحياة

الدكتور

محمد فتحي

خبير التنمية البشرية والتطوير الإداري

بسم الله الرحمن الرحيم

الطبعة الأولى

١٤٣٢هـ - ٢٠١١م

رقم الإيداع
2010/24333

الترقيم الدولي I.S.B.N :
978-977-6332-74-4

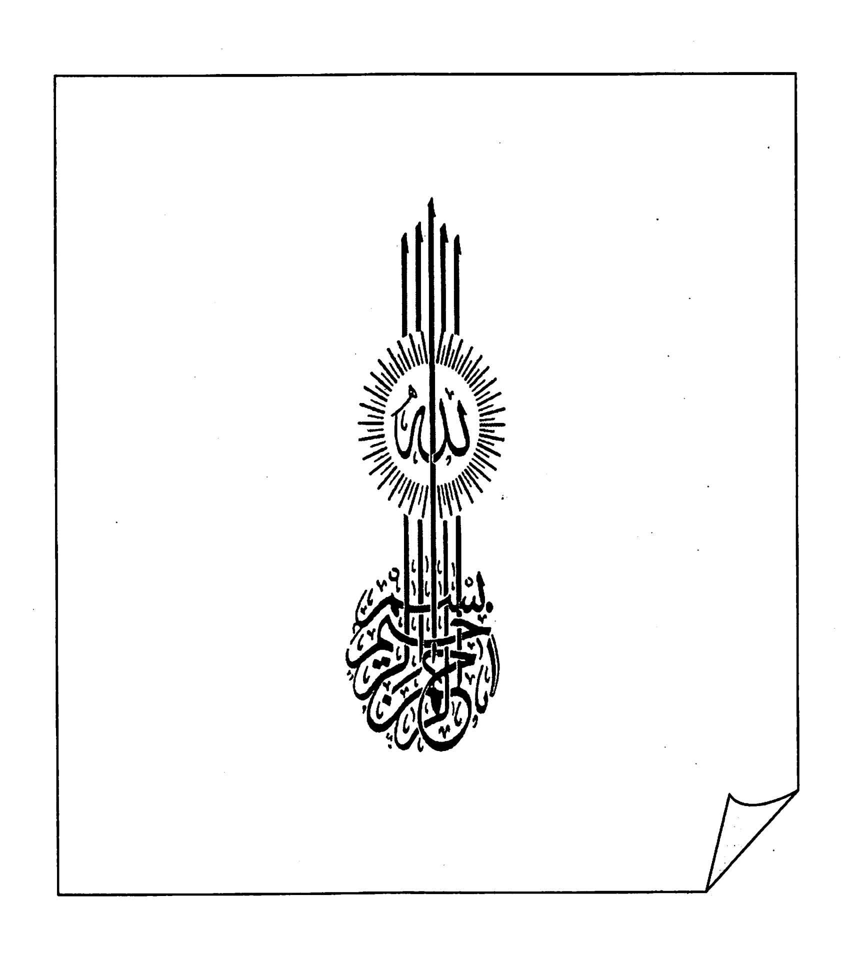


دار البيان للترجمة والتوزيع

١٣ ش البيطار خلف الجامع الأزهر- القاهرة

ت/ ٠١٤٦٧٥٩٥٤٣- ٠١٠٢٣٢٧٣٠٢

E.mail:albayanlib@gmail.com

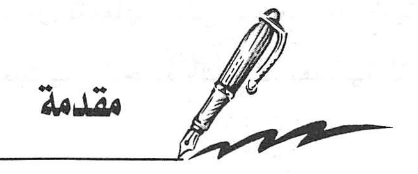

بسم الله الرحمن الرحيم



كن جاهزا

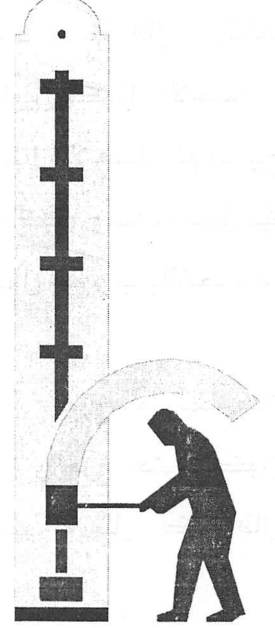
لنراك في القمة



مقدمة

يحتاج كل إنسان إلى رحلة ذهنية وفكرية داخل ذاته ليعيد من خلالها النظر في مسار حياته لتساعده على تطوير مهاراته وقدراته في سبيل الحصول على والوصول إلى النجاح الدائم في ريادة الأعمال، في هذه الرحلة الداخلية سيكون المرجع هو نحن ونظرتنا لأنفسنا ويكون الانطلاق من مركز قيمنا الأصيلة وغايات ديننا النبيلة التي نحيا ونعيش من أجلها، ونحتاج حينها إلى أن نرى الخط الفاصل بين من نحن وأين نريد أن نكون، وفي هذه الحالة من جهاد النفس وقيادة الذات وإدارتها والانتصار عليها نشعر بتكامل كبير وانسجام عميق ونقود أنفسنا من الداخل بسهولة وحينها نقود من حولنا ونغير حياتهم بسهولة أكبر.



ولكن تبقى درجة الصعوبة الأولى من ارتقاء أولى درجات السلم نحو هذا النجاح السهل نظريا الصعب عمليا؛ إذ كيف سنعرف اتجاه البوصلة الصحيح الذي نريده ونرغبه ويطلبه ديننا الحنيف، ثم كيف سنمهد لأنفسنا وذواتنا أن نبدأ بصعود أول درجة -وهي لاشك أصعب صعود- في الرحلة، ثم لتبدأ باقي الخطوات في التتابع وعندها سنجد كما الإحباط معدًا أن الحماس معد والنجاح معد؛ سنجد أنفسنا قد أعتادت «بل وأدمنت» النجاح والجاهزية للريادة في كل الأعمال.

هذه هي حياتك التي عليك أن تتأملها حتى تستحق أن تعيشها فالحياة التي لا نتأملها لا نستحق أن نعيشها والحياة التي لا نعيشها لا نستحق أن نتأملها كما قال أفلاطون.

ومن أجل هذه الحكمة كان هذا الكتاب، من أجل أن تعرف حياتك وهل أنت جاهز مستعد لها؟!

من أجل أن تعرف الاحتراف ومتطلباته وضوابطه..

من أجل أن تعرف القيم الأخلاقية المطلوبة لحياتك..

من أجل أن تعرف الجدارة الأساسية في عملك وحياتك معا..

من أجل أن تعرف القوانين السلوكية..

حتى يكون دواؤك فيك..

من أجل أن تحيا وتعيش في نعيم صفات كالأدب، والألفة، والأمانة والرجولة ... وغيرها.

من أجل أن تنجح باستمرار لابد من فعل محدد كما قال «أرنولد شوارتزينجر» الذي كان صبيًا ضعيفا وأصر على تمارين كمال الأجسام، وقضى لذلك ساعات في البيت حتى أصبح بطلا في كمال الأجسام ثم أصبح أعلى نجوم السينما أجرا، ثم أخيرا حاكمًا لولاية أمريكية، وعندما سئل في لقاء تليفزيوني عن سبب هذا النجاح المستمر فقال: «العمل الدءوب والانضباط الشديد والتفكير الإيجابي».

ونزيد عليها الإيمان، فالعلم بلا إيمان يمشي مشي الأعرج، والإيمان بلا علم يمشي مشي الأعمى.. فتدارك - أخي- العمي والعرج حتى تكون جاهزا للريادة في حياتك وحياة كل من حولك دون يأس أو ملل، كما قال الشهيد سيد قطب «رحمه الله»:

«والذي ييأس في الضر من عون الله يفقد كل نافذة مضيئة وكل نسمة رضية وكل رجاء في الفرج ويستبد به الضيق ويثقل على صدره الكرب فيزيد هذا كله من وقع الكرب والبلاء إلا انه لا سبيل إلى احتمال البلاء إلا بالرجاء في نصر الله، ولا سبيل إلى الفرج إلا بالتوجه إلى الله ولا سبيل إلى الاستعلاء على النصر والكفاح للخلاص إلا بالاستعانة بالله وكل يائسة لا ثمرة لها ولا نتيجة إلا زيادة للكرب ومضاعفة الشعور به».

وتمسك بقول الشاعر حين قال:

يا صاحب الهم إن الهم منفرج ... أبشر بخير فإن الفارج الله

اليأس يقطع أحيانا بصاحبه ... لا تيأسن فإن الكافي الله

إذا بليت فثق بالله وارض به ... إن الذي يكشف البلوى هو الله

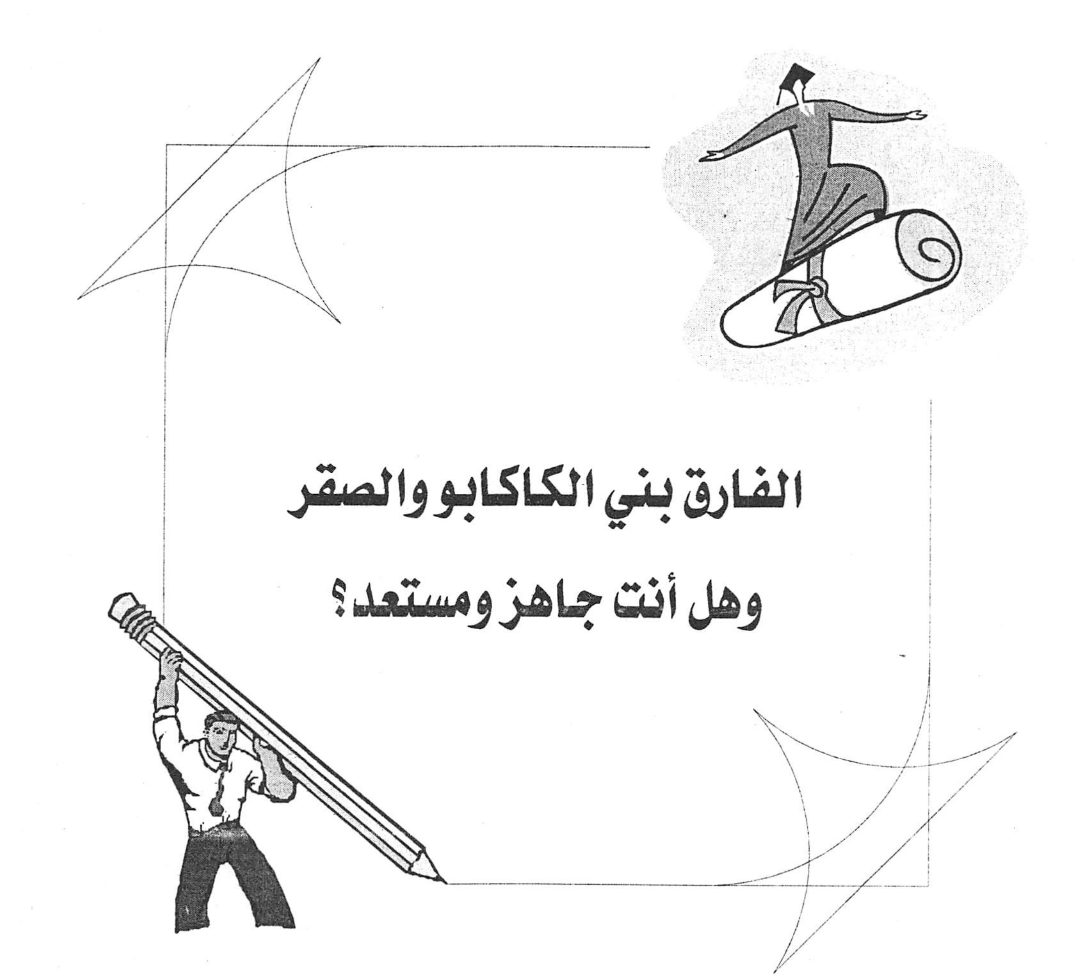
الله يحدث بعد العسر ميسرة ... لا تجزعن فإن الصانع الله

والله مالك غير الله من أحد ... فحسبك الله في كل لك الله

المؤلف

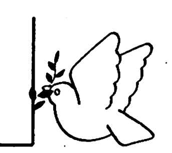
Mf_expertise@hotmail.com

* * *



الفارق بني الكاكابو والصقر

وهل أنت جاهز ومستعد؟



الفارق بين الكاكابو والصقر وهل أنت جاهز ومستعد؟

الكاكابو: طائر من الطيور التي حيرت العلماء فنمط حياة هذا الطائر مثار تساؤلات لفترة زمنية طويلة، يعيش هذا الطائر في نيوزيلاندا وهو من فصيلة الببغاء لكنه أكبر حجمًا ولا يطير رغم أنه يعيش في بيئة مليئة بالأعداء الطبيعيين له، لا يجيد الجري بسرعة كي يهرب من أي مهاجم لكن يجلس في مكانه أملا أن يخفيه لونه الأخضر وسط الأشجار إلا أن رائحته واضحة جدًّا ومن السهل على أعدائه التعرف عليه، وليس هذا وحسب بل إنه عند تزاوجه يضع عددًا قليلًا من البيض وتتركه آلام لمدة ثلاثة شهور وحيدصا دون أي حماية من أي نوع.

يقضي الكاكابو حياته اليومية في التسكع في الغابة يأكل الحشائش ويشرب وينام إلى أن يأتي موسم التزاوج.

كان نمط هذا الطائر مناسبًا قبل القرن العشرين حيث لم يكن أعداؤه سوى الخفافيش وكانت لا تمثل تهديدًا له أما الآن فهناك الفئران والقطط والكلاب. وبالطبع الصيادين من البشر.

وهو لا يريد أن يتغير ليواجه ظروف الحياة الجديدة بل يصبر على نمط حياته التي ورثها عن آبائه منذ آلالف السنين والناتج الطبيعي هو الانقراض، نعم إنه ينقرض تماما.

وعلى المقابل:

الصقر: أطول أنواع الطيور عمرًا حيث يعيش قرابة سبعين عامًا وحتى يعيش هذا العمر عليه أن يتخذ قرارًا صعبا فعندما يبلغ أربعين عامًا تعجز أظافره التي كانت تتميز بالقوة عن الإمساك بالفريسة التي هي مصدر

غذائه، ويصبح منقاره القوي الحاد معقوفا شديد الانحناء وتصبح أجنحته ثقيلة بسبب ثقل وزن ريشها، ومن ثم يصبح الطيران في غاية الصعوبة، هذه الظروف تضعه أما خيارين:

إما أن يستسلم للموت أو أن يخضع نفسه لعملية تغيير مؤلمة تستمر خمسة أشهر تتطلب هذه العملية أن يقوم الصقر بالتحليق إلى قمة جبل ويقوم بضرب منقاره على صخرة بشدة حتى تتكسر مقدمته المعقوفة، فينتظر الصقر حتى ينمو المنقار من جديد ثم يقوم بعد ذلك بكسر مخالبه أيضا وبعد أن تنمو يبدأ في نتف ريشه القديم، بعد خمسة أشهر يطير الصقر في رحلته الجديدة وكأنه ولد من جديد ويعيش بعدها ثلاثين سنة أخرى.

يقول علماء البيولوجيا التطورية: إن قانون الطبيعة الخالد هو التطور والتكيف فإن لم تستطع تطوير نمط حياتك كي يتلائم مع البيئة الجديدة فلن تحيا في هذه الحياة بل ستنقرض.

يمكنك أن تعيش كاكابو وتنقرض ولا يسمع بك أحد.

ويمكنك أن تعيش صقر ولكن عليك أن تتغير وتتألم قليلا حتى تعيش أكثر وبنجاح.

يمكنك أن تتعب قليلا حتى تكون جاهزًا ومستعدا للحياة.

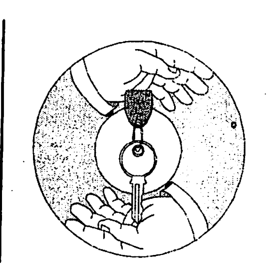
الحل السهل أن تكون كاكابو

الحل الصعب أن تتعلم بعض المهارات التي تعيش بها وتتعايش مع من حولك وتسير الأمور.

الحل الأصعب أن تتغير جذريًا.

ومفتاح **الحل الأصعب** ثلاثة أسئلة والتغيير للحل الأصعب يحتاج إلى خمسة أسئلة.

أما مفتاح الحل الأصعب فأسئلته هي:



الأول: ماذا تريد من هذه الحياة؟ وما هو هدفك منها؟

الثاني: ما هي أفضل الطرق لتحصل على ما تريد؟

الثالث: هل أنت قادر على القيام بالعمل والجهد اللازمين لتصل وتحصل على ما تريد؟

وأما التغيير للحل الأصعب فأسئلته هي:

الأول: أين أنت الآن وأين تريد أن تكون في المستقبل؟

أين أنت الآن؟	أين تريد أن تكون في المستقبل؟
- أعزب	- متزوج من زوجة صالحة ولدي أبناء صالحين
- أعيش في شقة صغيرة في حي شعبي	- أعيش في شقة واسعة في مكان مميز
- طالب في جامعة ...	- استشاري لدى شركة عالمينة هي ...
- أتكلم لغة واحدة هي لغة بلدي	- أتحدث عدة لغات أجنبيه بطلاقه
- موظف صغير في شركة تخصيصها ...	- مالك ومدير شركة .....
- لا أملك مالا يكفي احتياجاتي الشهرية	- مليونير
....	....

الثاني: ماذا عليك أن تكون في رحلتك ؟

إنها الإجابة عن صفاتك الداخلية وعاداتك التي برمجت نفسك عليها وتربيت ونشأت من خلالها.

إنها حالتك النفسية (تفاؤل/ تشاؤم)، (إيجابية/ سلبية)

إنها أنت الآن، لا إنها أنت مستقبلا.

إنها العادات التي يجب عليك التخلص منها لتكتسب عادات جديدة لحياتك الجديدة.

إنها الأنشطة الضرورية اللازمة لتحيا في الحياة الجديدة.

إنها العلاقات الواجب توثيقها مع نفسك لتكون فائزا ولست ضحية فيها.

إنها ضرورية لتشكيل حياتك وتغيير الظروف واستيعابها للوصول للأفضل.

أنا الآن	أنا في الرحلة
- لا أعرف الأولويات	احتاج إلى:
- لدي عوائق اجتماعية وبيئية هي ...	⇐ حب الاستطلاع
- خائف من المجهول	⇐ الإبداع
- قليل الصبر عديم الثبات	⇐ القدرة على المنافسة
- أحب التفلت من الالتزامات	⇐ العملية (شخص عملي)
- أعتمد على الظنون لا على الحقائق	⇐ الثقة بالنفس
- أعتمد على التمني والأماني الكاذبة	⇐ المثابرة
- ________	⇐ الحكمة
- ________	⇐ ....
- ________	⇐ ....

⇐ التركيز	. ________
⇐ التعليم	. ________
⇐ الإنجاز	. ________

الثالث: ما معنى النجاح بالنسبة لك في رحلتك ؟

كلمة النجاح في لسان العرب والقاموس المحيط تعني:

- النُّجحُ والنَّجاح: الظفر بالشيء.
- فالنجاح لغة يعني: الظفر بما نطلب وإدراك الغاية.
- والنجاح اصطلاحا يعني: تحقيق وإنجاز الأهداف المنشودة.
- وأنت ما معنى النجاح بالنسبة إليك؟
- هل تجاوز الامتحانات الصغيرة اليومية مثل: إنجاز أعمال مطلوبة، ترتيب المنزل، تعليم الأبناء.
- هل تجاوز الامتحانات ذات المستوى الأعلى مثل: اختبار فصلي، اختبار وظيفي، ترقية ما، ...
- هل تجاوز الامتحانات الكبيرة مثل: مسلك مهني ما كطبيب أو مدرس أو مهندس أو بناء مسكن عائلي مناسب، ...
- هل تجاوز النجاحات الكبرى التي كنت تحلم بها منذ الصغر وهي التي لا تكون متاحة لعموم الناس وإنما لفئة محددة من الناس أتاها الله مواهب فطرية واستعدادات غير عادية أضيف لها حسن التخطيط والتدبير والصبر والمثابرة.

النجاح بالنسبة لي هو:

نجاح صغير	نجاح أعلى	نجاح كبير	نجاحات كبرى
يتمثل في: ________	يتمثل في: ________	يتمثل في: ________	يتمثل في: ________

______ ______ ______	______ ______ ______	______ ______ ______	______ ______ ______

وليكن في اعتبارك أن النجاح هو أن تصبح أقصى ما يمكنك أن تكون بغض النظر عن وضعك أو مكانتك، ويقول مارتن لوثركنج: «إذا ما قدر لفرد أن يصبح كناس شوارع فعليه أن يكنس الشوارع بالأسلوب الذي رسم به مايكل أنجلو أعماله، والذي عزف به بيتهوفن سيمفونياته، والذي كتب به شيكسبير مسرحياته، عليه أن يكنس الشوارع بدقة حتى ليتعجب منه أهل السماء وأهل الأرض ويقولون: هاكم كناس شوارع عظيم يؤدي عمله بكل صدق وتفان».

ولذا يقول النبي ﷺ: **«إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملا أن يتقنه»** [المطالب العالية للحافظ ابن حجر]

ويقول أيضا ﷺ في حديثه عن الإيمان والإسلام والإحسان مع جبريل عليه السلام: **«ما الإحسان؟ قال: الإحسان أن تعبد الله كأنك تراه فإن لم تكن تراه فإنه يراك»** [صحيح البخاري].

الرابع: كيف تخطط لرحلتك؟

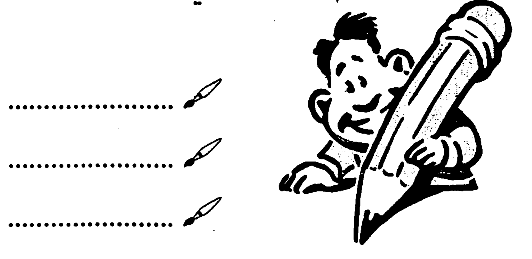
لابد لك من:

١. حدد لك رسالة:

هذه الرسالة هي التي تحدد لك الإجابة عن الأسئلة السابقة جميعها؛ فقد تكون رسالتك الشخصية:

- أصنع حياتي من حولي بأحدث خطط للحياة الهادفة وفق ما يقتضيه الشرع الحنيف.

- خليفة الله في الأرض
- أعمل جادا لأكون مخلصا في ديني ودنياي وأجتهد ليكون الرسول ^ قدوتي في الحياة،وأحرص على احترام الآخرين، والأمانة صفة أعتز بها وأحافظ عليها.
- مساعدة الآخرين كي يصبحوا كل ما يمكنهم أن يكونوه.
- أن أستمتع بالحياة.
- إدارة مشروعي بهدف تحقيق أعلى ربحية ممكنة لي ولأسرتي من بعدي.
- إرضاء الله من خلال ...... تجاه نفسي في ......، وتجاه أهلي في ......، وتجاه ديني في ..... وناحية عملي في .... وتجاه الآخرين في ..... على أن أسير على قيم ومبادئ هي ....



- ....
- ....
- ....

٢. ضع لك رؤية مستقبلية:

إنها وصف لحياتك كما تريدها أن تكون بحلول تاريخ محدد تبعا لاستمرارك في تحقيق أهداف رسالتك الشخصية، إنها الرؤية:

- الهادفة للنمو، فإن كان وعيك بالحياة قاصرا على اللحظة التي تعيشها فإنك تفتقر للرؤية، لأن الرؤية تستشرف المستقبل وإذا لم تكن تسعى للنمو فإنك تنتظر الموت.

◐ الواقعية، اسع لتحقيق ما ترى أنك قادر على تحقيقه وليس ما يقول الآخرون إنك تستطع أو لا تستطع الوصول إليه.

◐ القابلية للقياس، فليس كافيًا أن تقول إنك غني، غني في ماذا؟؟ وإلى أي مدى؟

◐ الشريفة الجديرة بالإعلان على الملأ بأنك تسعى إلى تحقيقها.

◐ المحددة التاريخ لأن تتحقق خلال فترة ما.

◐ المحفزة لك لتعمل كل أيامك بحماس وشغف لتنجز ما عليك في: يومك، أسبوعك، عامك..

وقد تكون رؤيتك المستقبلية:

- بحلول «تاريخ» سأقيم بفيلا دورين تزيد قيمتها عن ..... على أن يحيط بها حديقة تحتوى على حمام سباحة، كما سيكون لدي سيارة موديل .....
- بحلول «تاريخ» سأكون قد أكملت أنا وزوجتي رسالة الدكتوراة وأكون أسست مشروعي الخاص في مجال ...
- بحلول «تاريخ» سأكون قد حصلت على الدراسات الخاصة بمجال الدعوة لأكون جاهزًا ومؤهلا للعمل الديني.
- بحلول «تاريخ» سيكون لدي على الأقل ضعف مهاراتي العملية الحالية
- ________
- ________
- ________

رسالة شخصية بدون رؤية مستقبلية شقاء
ورؤية مستقبلية بدون رسالة شخصية أوهام
أما رسالة شخصية تساندها رؤية مستقبلية
هي طريق النجاح

٣. حدد لك هدفًا رئيسيًا في الحياة مثل:

- تحقيق سعادة الدارين.
- الحرص على أن أكتب مع الصديقين من خلال عملي..
- السعي دائما لتحقيق أهداف نبيلة في حياتي..
- أن تكون أعمالي خالصة لله ﷻ..
- لا أكذب، لا أظلم أحدًا، لا آكل مالًا حرامًا



- ....
- ....
- ....

٤. حدد الأهداف التي تود إنجازها على المدي الطويل في حياتك وفي خلال الستة أشهر القادمة وكذلك في مجال عملك..

• في حياتك «على المدى الطويل»

- حفظ القرآن الكريم.
- تربية الأولاد تربية دينية خالصة.
- ....
- ....

- في مجال عملك «على المدى الطويل»:
  - بناء اسم وسمعة طيبة في عملي
  - الوصول إلى عدد عملاء .... ٪ من حجم السوق
  - ....
- في حياتك «على مدى سنة»
  - حفظ خمسة أجزاء من القرآن الكريم
  - حصول الأولاد على درجات .... ٪ هذا العام الدراسي
  - ....
  - ....
- في مجال عملك «على مدى سنة»:
  - تحقيق صافي دخل يزيد عن العام السابق بنسبة ...... ٪
  - الوصول إلى درجة وظيفية ....

لا تنس أن:

✓ **الهدف هو النقطة التي تنطلق نحوها الجهود في التخطيط وترتبط بما تريد تحقيقه مستقبلا برؤيتك، وهناك فارق بين الأهداف والآمال أو التمني، فالأهداف تمثل نقطة وصول يبذل في سبيلها مجهودات، أما الآمال أو الأمنيات فهي مجرد رغبات إعتباطية لا تتحول إلى الأهداف إلا إذا بذل الشخص مجهودًا وسعي إلى تحقيقها**

✓ **الأمنيات الجميلة والطموحات ما لم يكن لها رصيد من الواقع تبقى مثل: بيوت من الرمل على الشواطئ.**

. خطة الهدف تكون في الإجابة عن الأسئلة التالية:

- أين أنا من .... تعطي شعورًا بالألم
- ماذا أريد من .... تعطي شعورًا بالحيرة
- لماذا أريد .... تعطي شعورًا بالرغبة.
- ما هو هدفي .... تعطي شعورًا بالأمنية.
- ما الأسباب المعيقة .... تعطي شعورًا بالشفافية والمصداقية.

٥. قم بتنظيم الأنشطة التي بها ستحقق أهدافك السابقة، وكما يقول «هنري فورد»: «لا يوجد شيء بعينه يعتبر صعبًا إذا قسمته إلى خطوات صغيرة».

هدفك في الحياة العمل هو ....

الأنشطة اللازمة لتحقيقه	المساعدات التي تحتاج إليها	متى يبدأ ومتى ينتهي؟	معوقات متوقعة	خطة الطوارئ لمواجهة المعوقات	زمن تحقيق المستهدف من الهدف ٪			
					الربع الأول	الربع الثاني	الربع الثالث	الربع الرابع
					٪٢٥	٪٤٥	٪٧٥	٪١٠٠

الخامس: كيف ومتى تعرف أنك قد وصلت إلى رحلتك المنشودة؟

⇐ إن كنت أستطعت أن تحدد أين أنت الآن وأين تريد أن تكون في المستقبل...

⇐ وإن كنت أردت أن تغير نفسك من الكاكابو إلى الصقر وتتخلص من عيوبك ونقاط ضعفك وتزيد من عادات جديدة تحتاجها في رحلتك التغييرية..

⇐ وإن كنت حددت معنى النجاح لديك..

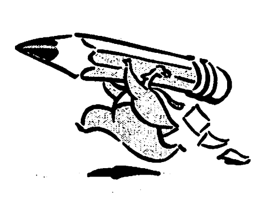
⇐ وإن كنت خططت جيدًا لرحلتك ووضعت لك رسالة شخصية ورؤية مستقبلية ولك هدف أسمى تعمل تحت مظلته..

⇐ وإن كنت وضعت لك أهدافًا حياتية وعملية محددة لها تاريخ زمني للوصول إليها وبها تحديا وواقعية ملائمة لك ووضعت خطة زمنية للوصول لها ومعها خطة لمواجهة ما قد يحدث من سيناريوهات متوقعة وغير متوقعة وتقوم بالتعديل الملائم لها من حين لآخر..

غالبًا ستصل إلى رحلتك وبنجاح حيث أن:

- ✓ خطة جيدة + متابعة جيدة = نجاح العمل
- ✓ خطة ضعيفة + متابعة جيدة = ممكن نجاح العمل
- ✓ خطة جيدة + متابعة سيئة = ممكن فشل العمل
- ✓ خطة ضعيفة + متابعة ضعيفة = فشل العمل وبجدارة متناهية

وتذكر جيدا أن:



- ✓ **هدف بلا مجهود = أحلام**
- ✓ **ومجهود بلا أهداف = وقت ضائع**
- ✓ **وهدف + مجهود = تقدر أن تغير الدنيا**

الناجحون المنطلقون في الحياة نسبتهم ١٪ لديهم هدف واضح يحققون الإنجازات ويتغيرون بسرعة البرق مثل أبي بكر الصديق.

الجادون المجتهدون في الحياة نسبتهم ٩٪ لديهم هدف واضح ويتغيرون بسرعة عندما يحتكمون للعقل

والجاهزون المستعدون نسبتهم ٢٠٪، ضائعون، تائهون، يتغيرون بصعوبه ولكنهم يريدون التغيير

والمسقطون المحبطون نسبتهم ٥٥٪، لا يريدون هدف، لا يتغيرون، يلومون من حولهم على ما هم فيه

والمثبطون الأعداء نسبتهم ١٥٪، هدفهم إحباطك ويتغيرون لمصالحهم فقط، هم كاليهود حاسدين غادرين، حاقدين، غيورين على نجاحات الغير حتى تدميرهم

والآن هل أنت مستعد لتنفيذ ما خططت له؟

هل أنت مستعد لتنجح؟

هل أعددت العدة النظرية الورقية: «الخطة الآن على الورق تحتاج إلى التنفيذ **العملي** وإلى أشياء أخرى»؟

«**ماضيك** قد مر ولا سبيل لتغييره أما مستقبلك فتستطيع تغييره بما تفعله **اليوم**» [دافيد ماك نالي]

هل تعرف عناصر وأدوات الجاهزية والاستعداد؟

هل تعرف اتجاه البوصلة المطلوب نحو تنفيذ ما خططت له؟

هل حررت نفسك من شروطها التقليدية المعيقة لك؟

* * *



بوصلة

الاحترافية والتخصص

بوصلة : الاحترافية والتخصص

قال الرسول ﷺ: «**إن الله يحب العبد المحترف**» رواه البيهقي.

فكر قليلا:

١. هل أنت شخص عادي تقليدي فيما تعمل وتتقن أم أنت محترف متخصص؟

٢. هل أنت درجة تعليمك عالية متخصصة تجاه ما هو مطلوب في المهنة التي تعمل بها؟

٣. هل لديك الخبرة اللازمة والمطلوبة والمكافئة لأي فرد آخر يعمل في نفس المهنة سواء على المستوى المحلي أو الإقليمي أو العالمي؟

٤. هل درجة إبداعك وتجديدك في عملك عادية أم مستمرة متوالية؟

٥. هل أنت محترف أم هاوي في المهنة؟

٦. هل عملك الاحترافي منتج لك ولغيرك ومفيد لكل من حولك: نفسك، أهلك، وطنك، دينك، ......؟

٧. هل تجدد نيتك لله عز وجل في كل عمل باستمرار؟

٨. هل لديك قدوة حسنة في عملك هذا «حتى ولو كان من غير المسلمين»؟

٩. هل تسعى لكسب الحلال من عملك الاحترافي وتحرص عليه مهما كانت المعوقات؟

١٠- هل تسعى لأن تكون قدوة حسنة للمسلمين ولغيرهم في هذه المهنة؟

١١- هل تتحلى بأخلاق كريمة في عملك مثل: السماحة والصبر والحلم والهدوء وغيرها ....؟

١٢- هل عندما تواجه صعابًا عادية أو غير عادية في عملك هذا تتحلى بالشجاعة والصبر لمواجهة هذه الصعاب أم تفكر وبسرعة في الانتقال لمهنة أخرى أيسر في التعاملات وفي المكونات وطبيعة العمل؟

١٣- ما هي توقعاتك لمستقبل هذه المهنة أم ستفاجئ باندثارها كغيرها مع الوقت؟

١٤- ما هي أخر مرة استبدلت الأساليب المستخدمة في عملك بأخرى جديدة يستخدمها أخرون؟

١٥- هل عدد عملائك في إزدياد أم نقصان؟

إن استطعت الإجابة على الأسئلة السابقة بأمانة ستعرف هل أنت حقا محترف في تخصصك أم تعمل به عمل الهواة والعاديين من الناس، وستعرف أيضًا ما هي أوجه النقص التي لديك وتحتاج إليها قطعا لتكون جاهزا، وتحرر نفسك من قيودك وتنطلق نحو اتجاه البوصلة الصحيح ولتكن البداية في: قال النبي ﷺ: «إن الله يحب المؤمن المحترف» رواه الطبراني، وفي جامع البيان في تفسير القرآن للطبري قال في تفسير آية ﴿لِلرِّجَالِ نَصِيبٌ مِمَّا اكْتَسَبُوا وَلِلنِّسَاءِ نَصِيبٌ مِمَّا اكْتَسَبْنَ﴾ [النساء: ٣٢] إن الكسب العمل، والمكتسب: المحترف.

والاحتراف professional كلمة مشتقة من كلمة «حرفة» أي مهنة، أو عمل يتقنه صاحبه إتقانًا جيدًا، ولا تعني الاحتراف كلمة هواية يمارسها

الشخص في أوقات الفراغ أو عمل ثانوي إلى جانب العمل الرئيسي القائم عليه؛ مع أن الهواية أيضا تحتاج إلى موهبة أحيانا، ولكن ليس كاختصاص مثل الاحتراف، والمحترف هو الشخص الذي ينظر إلى عمله بشكل إحترافي بحت، والمحترف في كثير من الأوقات هو محط للأنظار ويتمنى البعض ممن حوله أن يصلوا إلى ما وصل إليه.

متطلبات الاحتراف:

١. التعليم
٢. المهارة في العمل والجدارة فيه
٣. الخبرة
٤. الإبداع في المجال الذي يعمل به
٥. أن يكون ميدان الاحتراف هو مجال العمل الرئيسي وليس هواية.

حكم الاحتراف والتكسب:

العمل إحدى مسئوليات الإنسان الأساسية التي لا غنى عنها في هذه الحياة، وعلى هذا الإنسان الذي يريد أن يعيش على هذه الأرض أن يعمل من أجل ترقية الحياة فيها، ولا يجوز له أن يكون طفيليا عليها يأكل من خيراتها دون عمل، ولذا فالمطلوب أن يقوم كل فرد بالعمل الذي يتناسب مع قدراته ومواهبه الذهنية والعقلية كما قال رسول الله ﷺ: «**كل ميسر لما خلق له**» [صحيح البخاري] وميسر أي مهيأ، وقال ﷺ: «**أجملوا في طلب الدنيا فإن كلا ميسر لما كتب له منها**» [المستدرك على الصحيحين للحاكم].

ولا خير في إنسان لا يعمل وإن عمل فليس أي عمل ولكن العمل المنتج المفيد له ولغيره، يقول ﷻ: ﴿**وَآخَرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِن فَضْلِ اللَّهِ**﴾ [المزمل: ٢٠] أي أناس يطلبون الرزق والكسب والكد فيه، ويقول أيضًا: ﴿**وَقُلِ اعْمَلُواْ فَسَيَرَى اللهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ**﴾ [التوبة: ١٠٥].

فالإسلام منهج حياة واقعية لا تكتفي فيه المشاعر والنوايا ما لم يتحول إلى حركة واقعية، وللنية الطيبة مكانها ولكنها هي بذاتها ليست مناط الحكم والجزاء، إنما هي تحسب مع العمل فتحدد قيمة العمل، وانظر لقول النبي ﷺ: «**إنما الأعمال بالنيات**» [صحيح البخاري]، الأعمال لا مجرد النيات، ولن يضيع الله لك أي شيء من السعي والعمل والكسب والاحتراف أليس هو القائل ﷻ: ﴿**وَأَن لَّيْسَ لِلْإِنسَانِ إِلَّا مَا سَعَى ۞ وَأَنَّ سَعْيَهُ سَوْفَ يُرَى ۞ ثُمَّ يُجْزَاهُ الْجَزَاءَ الْأَوْفَى**﴾ [النجم: ٣٩- ٤١] ثم تطلع إلى احتراف من سبقك وعلى عظم الأمانة الملقاة على عاتقهم فهذا نبي الله داود عليه السلام قال عنه الله ﷻ: ﴿**وَلَقَدْ آتَيْنَا دَاوُودَ مِنَّا فَضْلًا يَا جِبَالُ أَوِّبِي مَعَهُ وَالطَّيْرَ وَأَلَنَّا لَهُ الْحَدِيدَ ۞ أَنِ اعْمَلْ سَابِغَاتٍ وَقَدِّرْ فِي السَّرْدِ وَاعْمَلُوا صَالِحًا إِنِّي بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ**﴾ [سبأ: ١٠، ١١] أن اعمل دروعًا تستر صدر الإنسان في القتال لتحميه من ضربات الحراب والسهام، أمر لنبي بأن يعمل كي يكسب عيشه من عمل يده وقال ابن عباس: «كان آدم عليه السلام حراثًا ونوح نجارًا وإدريس خياطا وإبراهيم ولوط زراعين وصالح تاجرًا وداود زرادا وموسى وشعيب ومحمد صلوات الله عليهم رعاة».

وهذه الخليفة الأول أبو بكر الصديق رضي الله عنه بعد أن بويع بالخلافة وصار الخليفة الأول للمسلمين خرج إلى السوق ليتجر ويسعى لطلب الرزق حسبما اعتاد قبل توليه الأمر للإنفاق على أسرته، ولم تمنعه الخلافة من البحث والعمل لكسب العيش فهو تاجر محترف.

وهذا عمر بن الخطاب رضي الله عنه يقول: إني لأرى الشاب فيعجبني فأسأل: هل له من كسب؟ فيقال: لا ، فيسقط من عيني.

ويقول أيضا: «ما من موضع يأتيني الموت فيه أحب إلى من موطن أتسوق فيه لأهلي أبيع وأشتري» والتسوق يعني به البيع والشراء فهو تاجر محترف.

وهذا الإمام أحمد بن حنبل قيل له: ما تقول فيمن جلس في بيته أو مسجده وقال: لا أعمل شيئا حتى يأتيني رزقي؟ فقال رحمه الله: هذا رجل جهل العلم أما سمع قول النبي ﷺ: «**جعل رزقي تحت ظل رمحي**» صحيح البخاري، وقوله حين ذكر الطير فقال: «تغدو خماصا وتروح بطانا» صحيح ابن حبان، فذكر أنها تغدو في طلب الرزق.

ويقول أبو سليمان الداراني: ليست العبادة عندنا أن تصف قدميك وغيرك يقوت لك «أي يقدم لك القوت والطعام» ولكن ابدأ برغيفيك فأحرزهما «أي أحصل عليهما بجدك وعملك» ثم تعبد.

ضوابط الاحتراف

الضابط الأول: النية، لماذا تعمل هذه المهنة؟

هل لترفع بها شأنك فقط دون شأن المسلمين.

هل لتكسب بها المال وفقط فهي الرائجة هذه الأيام.

هل لتعطي الحياة زيادة.

هل هي من الأمانات التي عليك حملها لتوصيل ما ائتمنك عليها الله ﷻ .

هل .....

ولذا لابد من النية ولذا يقال:

«ملاك هذه الأعمال النيات فإن الرجل يبلغ بنيته ما لا يبلغ بعمله».

جعفر بن حيان

وقال يحيى: «الأبدان في سجن النيات»

ويقول النبي ﷺ: «إنما الأعمال بالنيات وإنما لكل امرئ ما نوى».

صحيح البخاري.

الضابط الثاني: العلم بالأحكام الشرعية ذات العلاقة بالمهنة ..هل هي في الأصل حلال أم حرام؟

الضابط الثالث: الكسب من المهنة.. قال محمد بن واسع لمالك بن دينار: مالك لا تقارع الأبطال؟ قال: وما مقارعة الأبطال؟ قال: الكسب من الحلال والإنفاق على العيال.

وقال الحسن: الكسب الحلال أشد من لقي الزحف.

ولذا يقول النبي ﷺ عندما سئل أي الكسب أطيب وأفضل؟ قال: «**عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور**» [المستدرك على الصحيحين للحاكم].

الضابط الرابع: أن لا تصرفه المهنة عن واجب أو توقعه في محرم مثل: استغلال السلطة أو الرشوة أو احتكار أو تزوير.

الضابط الخامس: عدم الإضرار بالغير لقول النبي ﷺ: «**لا ضرر ولا ضرار، من ضار ضاره الله**» المستدرك للحاكم.

الضابط السادس: الإتقان في العمل والأمانة والصدق فيه.

يقول النبي ﷺ:

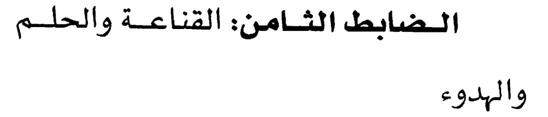
«**البيعان بالخيار ما لم يتفرقا، فإن صدق وبيّنا بورك لهما في بيعهما وإن كذبا وكتما محقت بركة بيعهما**» رواه البخاري ومسلم.

عندما مر النبي ﷺ على صبرة طعام في السوق فأدخل يده فيها فنالت أصابعه بللا فقال: ما هذا يا صاحب الطعام؟ قال: يا رسول الله أصابته السماء؟ قال: «**أفلا جعلته فوق الطعام حتى يراه الناس.. من غشنا فليس منا**» صحيح البخاري.

ويقول النبي ﷺ: «**إذا عمل أحدكم عملا فليتقنه**» الطبقات الكبرى لابن سعد.

الضابط السابع: الرضا في التعامل والسماحة لقول النبي ﷺ: «**أفضل المؤمنين رجل سمح البيع سمح الشراء سمح القضاء سمح الاقتضاء**» رواه الطبراني.

ويقول ابن هذيل عن السلف الصالح في كتاب «عين الأدب والسياسة»: «لا تطلب سرعة العمل واطلب تجويده فإن الناس لا يسألون في كم فرغ منه وإنما يسألون عن وجودة صنعته».



الضابط الثامن: القناعة والحلم والهدوء



يقول علي بن أبي طالب وهو يمشي في الأسواق: «يا معشر التجار خذوا الحق تسلموا ولا تردوا قليل الربح فتحرموا كثيره».

وقيل لعبد الرحمن بن عوف: ما سبب يسارك؟ قال: ثلاث؛ ما رددت ربحًا قط، ولا طلب مني حيوان فأخرت بيعه ولا بعت بنسيئة».

يقول النبي ﷺ: «**إن بني آدم خلقوا على طبقات شتى وخيرهم بطئ الغضب سريع الفيء**» [رواه الترمذي].

الفارق بين المحترف والعادي التقليدي

وجه المقارنة	العادي التقليدي	المحترف المتخصص
المدى	قصير المدى	طويل المدى
الرسالة	لا يوجد وإن وجدت فهي ذاتية تهدف إلى الأجل القصير جدا وتهدف إلى المصلحة الذاتية جداً	ذاتية وتهدف إلى النهوض بالشخص ومن حوله بما يهدف لصالحة وصالح المجتمع المحيط به
الرؤية	لا رؤية له ولا حلم وإنما أمنيات غير قابلة للتحقيق	لديه رؤية واضحة وحلم يسعى لتحقيقه
الإستراتيجية	دفاعية وتعتمد على ردود الأفعال	هجومية وتعتمد على المبادرات الشخصية
الأهداف	محددة للفرد فقط وتحقيق مصلحة الفرد فقط «إن وجدت»	متعدد الأهداف ولتحقيق التنمية والرفاهية الخاصة والعامة ولتحقيق رؤيته
النتائج والمخرجات	عادية تقليدية في أي مجال يسلكه	غير عادية ومتميزة عن الغير في مجال التخصص
إدارة الذات	عدم الالتزام وليس لديه قدرة على إدارة الذات ولا تحمل المسئولية	التزام بمعايير الاحتراف الحياتية المهنية وتعديل في الذات بما يحقق هذه المعايير والإقبال على تحمل المسئولية بموضوعية

ما يفعله عند مواجهة الصعاب	ما يرهقه ليس الجبل الذي يحاول تسلقه إنما حبة الرمل الموجوده في حذائه	لو وقف أمام جبل وعزم على إزالته لأزاله
عندما يفكر في مشكلة	يفكر في المشكلة ولديه أعذاره	يفكر في الحل ولا تنضب أفكاره
إدارة الوقت	لا يدري عنه شئًا إلا اللحظة الآنية الحالية	يحسن استغلال وقته وإدارة الأولويات
استشراف المستقبل	توقعاته تختلف عن الواقع العملي	تكاد تكون توقعاته مطابقة للواقع العملي
العمل والهوايات	عمله يختلف عن رغباته ومهاراته وهواياته	يحول هواياته ورغباته إلى مهارات حياتيه يعمل فيها
التفاؤل والأمل	فاقد الأمل في النمو والتطوير فالأمور عادية جدا في كل الأوقات	متفائل في الغد بإذن الله وبأن الأحسن قادم وأن النصر بيد الله ولا يؤتى إلا بطاعته
سوق العمل والتعليم	لديه فجوة بين مستوى التعليم وسوق العمل	ليس لديه فجوة بين التعليم وسوق عمله بل يسعى لتحسين مهاراته باستمرار وزيادتها طبقا لاحتياجات السوق والجديد فيه
المنافسة	لا ينافس إلا الضعفاء أمثاله والمنافسة العالية في غير صالحه	ينافس كل الناس «المحلي والأجنبي» فهو كبير متخصص خبير

أساليب العمل	أساليبه قديمة عتيقة لا يتنازل عنها فهو لا يعلم سواها	أساليبه عصرية متناسبة مع الجديد ولكنه يغلفها بالتراث والحضارة القيمة والأخلاق المطلوبة
الجودة والإتقان	متدهورة باستمرار لتدهور قيم العمل لديه	في ارتفاع شديد كل يوم فقيم الاتقان لديه عالية تماما ولا يقف عند حد لجودة منتجاته وخدماته العملية

وتذكر دائما أن:

- قال الإمام أبو الفرج بن الجوزي: «تأملت عجبا وهو أن كل شيء نفيس خطير يطول طريقة ويكثر التعب في تحصيله».
- وقال مسلم في صحيحه قال يحيى بن أبي كثير: لا ينال العلم براحة الجسم.
- وقيل: من طلب الراحة ترك الراحة.
- وما أصدق قول القائل:

دواؤك فيك وما تبصر ... وداؤك منك ولا تشعر

وتزعم أنك جرم صغير ... وفيك انطوى العالم الأكبر؟!

وقول الشاعر:

يا باري القوس بريا ليس يحسنه ... لا تظلم القوس أعط القوس باريها

* * *



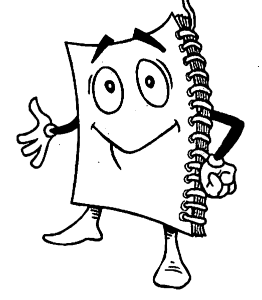
بوصلة

العيش في ظل القيم الأخلاقية

بوصلة : العيش في ظل القيم الأخلاقية

«أخلاقي مهنتي، وراقٍ بأخلاقي» شعار عامل مسلم.

فكر قليلا هل أنت صاحب أخلاق:



١ـ هل اتصلت بمقر عملك من قبل وادعيت المرض بينما كنت في صحة جيدة ولم يكن قرار الغياب لأسباب صحية.

٢ـ هل أخذت أقلام وأوراق كتابية أو معدات خاصة بالعمل وذلك لأنها تتوافر وبكثرة وسهل الحصول عليها وتظن أن الآخرين يفعلون مثلما فعلت؟

٣ـ هل تستخدم هواتف وأجهزة مكان عملك في اتصالات وأعمال شخصية؟

٤ـ هل تستخدم الإنترنت في الحوار ولأغراض الترفية أثناء ساعات العمل الرسمي؟

٥ـ هل تضيف معلومات غير صحيحة عن أعمال سابقة قمت بها في السيرة الذاتية لأنها ستساعدك في الحصول على العمل؟

٦ـ هل لديك فضول في الحصول على معلومات لا تخصك ولكن ربما تستخدمها في أي وقت عند الحاجة إليها؟

٧ـ هل أخطأت مرة «أو مرات» واستطعت الفكاك منها وألقيت بالمسئولية على أحد غيرك؟

٨ـ هل تكتم علمًا ما استطعت الحصول عليه خشية أن يحصل عليه غيرك وتفقد مكانتك ووظيفتك؟

٩. هل توافق أشخاصا ما لمكانتهم «مدير مثلا» بينما أنت في الواقع غير موافق على ما يقولون؟

١٠. هل بإمكانك أن تترك مكان عملك دون حدوث ضرر لك وتفعل ذلك؟

١١. هل يقال عنك إنك تجيد اللعب بكل الأوراق وعلى كل الحبال وفي أي زمان؟

١٢. هل تعيش وفق مبادئ مثل: الغاية تبرر الوسيلة، اللي تغلب به العب به، ...؟

١٣. هل أهم شيء لديك هو: أنت دون منازع، فكل الأولويات لك دون غيرك مهما كانت الأحداث فلا أحد يستحق التضحية؟

١٤. هل تعتقد أنه ليس من المهم أن تعرف أخلاق المهنة ومهاراتها بل المهم معرفة ألاعيبها؟

١٥. هل أنت في سباق في هذه الدنيا.. إما قاتل أو مقتول؟؟

إن استطعت الإجابة عن أكثر الأسئلة السابقة «أكثر من ١٢ سؤالًا» بنعم فعليك أن تعيد النظر في مفهوم قيمك الأخلاقية ونزاهتك في هذه الحياة كمسلم يقع على عاتقه أمانة وضعها عليه الله عز وجل، وإن كانت الإجابة عن الأسئلة السابقة بنعم «على أكثر من ٩ أسئلة» فأنت عادي ومفهوم الأمانة لديك نسبي كما يفعل السواد الأعظم من الناس الذين يعيشون على هامش الحياة؛ إن أحسن الناس أحسنوا والعكس إن أساؤوا أساء، هنا عليك أن تعرف ما هي أوجه النقص في شخصيتك وجهز نفسك لتحررها من هذه القيود وتنطلق نحو اتجاه البوصلة الصحيح ولتكن البداية في:

الأرقام التالية:

. **نشرت مجلة ريدرز دايجست تحقيقًا:** مثيرا استطلعت فيه آراء حوالي ٣٠٠٠ شخص طرحت عليهم ١٣ سؤالا عن الأمانة الشخصية والمهنية وكانت المفاجأة

أن ٣٩ شخصًا فقط أكدوا أنهم لم يقترفوا أيا من المخالفات الأخلاقية التي تم سؤالهم عنها، ٦٣٪ من أفراد العينة اعترفوا بأنهم اتصلوا بمكاتبهم وطلبوا اجازات مرضية مع أنهم كانوا في تمام الصحة والعافية، بينما اعترف ٧١٪ من الذكور و٦١٪ من الإناث أنهم أخذوا مواد ومستلزمات مكتبية من أماكن عملهم دون استئذان، ودافع بعض الموظفين عنّ هذا السلوك معتبرين المستلزمات المكتبية خاصة الأقلام والأدوات الخفيفة حقا مشروعا لهم، لأن كل الناس يفعلون ذلك، في حين أن ٣٥٪ من أفراد العينة «متوسط نسبتي الرجال والنساء» أكدوا أنهم لم يفعلوا ولن يفعلوا ذلك أبدا.

وبين الاستطلاع أيضا أن الموظفين أكثر أمانة تجاه زملائهم عنهم تجاه رؤسائهم وأصحاب أعمالهم، ١٣٪ منهم فقط ارتكبوا أخطاء وحاولوا التنصل منهم بإلقائها على عاتق زملائهم، ما يثير الدهشة هو أن أكثر قليلًامن ١٪ أو بالتحديد ١٣ بين كل ١٠٠٠ موظف أكدوا أنهم يتمتعون بأمانة ونزاهة مطلقة وأنهم لم ولن يخونوا وظائفهم وأماناتهم أبدا.

نشرت جريدة عربية التالي:

٦٩٪ من موظفي الدوائر الحكومية متسيبون في عملهم.

٥٤٪ منهم يخرجون أثناء الدوام الرسمي لقضاء مصالح شخصية.

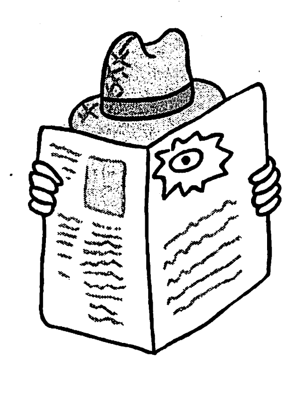
٦٠٪ منهم يخرجون قبل نهاية العمل اليومي.

نشر أحد المواقع المتخصصة ما يلي:

٣/٤ المؤسسات لا تخصص موظفا لمتابعة أخلاقيات العمل وأن نفس النسبة من المؤسسات ليس لديها برنامج أخلاقيات ولا تقدم أو تخدم الموظفين في تعليم الأخلاقيات.

نشرت إحدى الشركات الأجنبية أن ٤٥٪ من موظفيها يأخذون معدات مكتبية تتبع وتخص الشركة كالأقلام والكتب، وأن ٦٥٪ من الموظفين يستخدمون الحاسب الآلي لأغراضهم الشخصية.

أعلنت إحدى شركات التوظيف عبر الإنترنت في الشرق الأوسط ما يلي:



مستويات الأخلاق المهنية والاحترافية في سوق العمل في الشرق الأوسط قد تكون، مفتقدة فقد أظهر الاستطلاع الذي أجرى على شبكة الإنترنت أن ٥٢٪ فقط من الباحثين عن الوظائف يعتقدون أن شركاتهم تمارس العمل بطريقة تتوافق مع الأخلاق المهنية، بينما في ٤٥٪ منهم عكس ذلك.

أظهر الإستطلاع أن ١٪ فقط من المشاركين بالاستطلاع يعتقدون أن شركاتهم تمارس العمل دائما بطريقة احترافية، بينما قرر ٤٩٪ منهم أن شركاتهم لا تلتزم بالاحترافية على الإطلاق، فوق ذلك جاءت إجابة المشاركين في الاستطلاع سلبية بدرجة كبيرة عندما تم سؤالهم عن زملائهم في العمل، حيث اعتقد ٣٢٪ منهم أن زملاءهم يفتقرون إلى الاحترافية والأخلاق المهنية مقارنة بنسبة ٢٠٪ فقط قرروا أن زملائهم يتميزون بهاتين الصفتين.

مما أثار الاهتمام أنه عند سؤال أصحاب العمل عن أكثر ما يقدرونه في موظفيهم كانت الإجابة الساحقة بنسبة ٤٣٪ هي قيم الأخلاق المهنية والنزاهة، وبينما احتلت الحنكة والخبرة التقنية مكانة عالية، قرر ٧.٥٪ فقط من أصحاب العمل أن التعليم هو أهم المميزات. وقد انقسمت آراء

أصحاب العمل بشكل متساو عندما تم سؤالهم عما إذا كانوا يختبرون الأخلاق المهنية ومستوى الاحترافية للموظفين أثناء تعينهم حيث قرر ٤٩٪ منهم فقط أنهم يفعلون ذلك.

شارك في هذا الاستطلاع أكثر من ثمانية آلاف وخمسمائة شخص من جميع أنحاء الشرق الأوسط.

إذن: الأخلاق ضرورة من ضرورات الحياة عامة والضرورات الوظيفية خاصة والخلق في اللغة: الطبع والسجية.

ويقال في اللغة: فلان حسن الخَلق والخُلق أي حسن الباطن والظاهر فالخُلق هو الصورة الباطنة والخَلق هو الصورة الظاهرة.

وبمقتضى ذلك عرف الخلق في موسوعة المورد بـ: الخلق هو مجموع السمات والصفات التي تقرر فعالية المرء الاجتماعية أو لا فعاليته والتي تمكننا من التنبؤ بطريقة سلوكه، وعلى نحو لا يبدو معه من اليسير دائما التمييز بين مفهوم الخلق ومفهوم الشخصية على اعتبار أن كلا المفهومين يتصل بالمظاهر الاجتماعية لسلوك الفرد، ومثال ذلك أن الأنانية المفرطة هي في نفس الوقت مظهر من مظاهر الشخصية والخلق معا.

والخلق في الاصطلاح: مجموعة من المعاني والصفات المستقرة في النفس وعنها تصدر الأفعال بسهولة من غير فكر أو روية.

من أين لك ببوصلة القيم الأخلاقية؟

يقوم المنهج الإسلامي العظيم على تقويم السلوك البشري وتهذيبه وتوجيهه بما يحقق المصلحة الفردية والجماعية وذلك لأن الإنسان بطبعه خلق ضعيفا هلوعا لقوله تعالى: ﴿**إِنَّ الْإِنسَانَ خُلِقَ هَلُوعًا**﴾ [المعارج: ١٩]، ﴿**يُرِيدُ اللَّهُ أَن يُخَفِّفَ عَنكُمْ وَخُلِقَ الْإِنسَانُ ضَعِيفًا**﴾ [النساء: ٢٨].

والنبي ﷺ جعل من الأخلاق الفاضلة والقيم النبيلة طريقًا فسيحًا لدعوته فهو الذي قال: «**إنما بعثت لأتمم مكارم الأخلاق**» السنن الكبرى للبيهقي، وقال أيضًا: «إن الله بعثني بتمام مكارم الأخلاق وكمال محاسن الأفعال» المعجم الأوسط للطبراني، كما أن الله ﷻ جعل تغيير أحوال الأمم مرهونا بتغيير أخلاقها وسلوكياتها وقيمها كما في قوله تعالى: ﴿**لَهُ مُعَقِّبَاتٌ مِّن بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللّهِ إِنَّ اللّهَ لاَ يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُواْ مَا بِأَنْفُسِهِمْ وَإِذَا أَرَادَ اللّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلاَ مَرَدَّ لَهُ وَمَا لَهُم مِّن دُونِهِ مِن وَالٍ**﴾ [الرعد: ١١]

والنبي ﷺ حدد من الأخلاق ما هو يكفي للدنيا والآخرة مجملة وهي الأساس في باقي أخلاق الحياة فمنها المستمد لكل ما هو خير والباعد عن كل ما هو شر، فهو القائل ﷺ فيما روي عن عمرو بن عبسة أن رجلا سأل النبي فقال له: ما الإيمان؟ «قال: **الصبر والسماحة وخلق حسن**» [شعب الإيمان للبيهقي] قال الإمام أحمد رحمه الله: «يعني بالصبر: الصبر عن محارم الله، والسماحة: أن يسمح بأداء ما أفترض الله، وخلق حسن: مكارم الأخلاق والعمل.

هذا هو الإسلام دين الأخلاق الفاضلة والسمو بالإنسان من نفق الرذائل المظلم إلى نور الإيمان والفضيلة، ولقد عمل الإسلام على ضبط الغرائز وتركيزها وترويضها وتنظميها في قواعده وأصوله الكلية كأساس لتهذيب سلوك النفس البشرية، سواء في عبادتها لله عز وجل أو في تعاملها مع الناس أفرادا وجماعات.

﴿وَنَفْسٍ وَمَا سَوَّاهَا ۞ فَأَلْهَمَهَا فُجُورَهَا وَتَقْوَاهَا قَدْ أَفْلَحَ مَن زَكَّاهَا ۞ وَقَدْ خَابَ مَن دَسَّاهَا﴾ [الشمس: ٧- ١٠]، هذه الأخلاق المطلوبة من المسلم ليست خيالًا وإنما هي واقع على المسلم أن يتحلى به منذ تكليفه ومسئوليته عن أعماله وحتى وفاته، وفي كل مراحل تعاملاته في هذه الفترة مع ربه ونفسه وأهله وعمله ومجتمعه، لا يفرق بين مجموعة أو أخرى أو مسلم وغيره في التعامل، فالنبي ﷺ أكد على خلق المسلم في التعامل مع الجار «المسلم وغير المسلم» وحفظ الأمانة «للمسلم وغير المسلم» وصلة الرحم «تخيل لو الزوجة غير مسلمة ومن أهل الكتاب ولك منها أولاد ورحم أخوال وخالات» وغير ذلك الكثير.. فالمسلم كيان متكامل يتعامل بأخلاقياته مع كل الناس في كل المجتمعات في كل الأزمنة والأوقات.

ولذا فإن القرآن الكريم أورد في آياته مفهوم الأخلاق «بكل معانيها» في جانبين متكاملين.. المعرفة والسلوك فالمعرفة هي الناحية النظرية وقد أورد فيها ٧٦٣ آية، والسلوك هو الناحية العملية وقد أورد فيها ٧٤١ آية وبذلك تكون جملة الآيات التي رسمت منهج الأخلاق في القران ١٥٠٤ آيات وبالتالي فهي تمثل ما يقارب ربع آيات القرآن[١].

وليس هذا وحسب فهذا الإمام علي بن أبي طالب يصيغ المفهوم القرآني عن الأخلاق في إطار شامل حيث التوافق بين عقيدة المرء وقوله وفعله؛ فهو يرى أن العقيدة هي الأساس الذي يستند إليه المرء في قوله وعمله، فإذا سلمت من الناحية الأخلاقية سلمت الأقوال والأفعال ويرى ضرورة الانسجام بين العقيدة

(١) للاستزادة في هذا الجانب: انظر أنور الجندي، القيم الإسلامية للفكر الإسلامي والثقافة العربية، الرسالة، القاهرة ص ٤٠٨.

والسلوك ويقول: «ما أصعب اكتساب الفضائل وما أيسر إتلافها وما أصعب على من استعبدته الشهوات أن يكون فاضلا»، ويقول: «أحذر كل عمل يرضاه صاحبه لنفسه ويكرهه لعامة الناس».

إذن من القرآن وسنة النبي ﷺ عليك أن تستمد قيمك الأخلاقية لتتهيأ للحياة وسوف يكون سهلا عليك حينها أن تتحلى بقيم وأخلاق العمل، فليس غريبًا عليك ما سوف يطلب منك؛ من أمانة وحسن تعامل وعناية بالعميل وإرضائه و....

وبالطبع لن تنفصل عنك أخلاقياتك ولن تعيش بشعار business is business كما أن الأخلاق الزائدة المطلوبة أو الأخلاق المهنية كما يقال عنها ستكون هي المبادئ والقواعد التي على أصحاب من يمتهنون هذه المهنة الالتزام بها، من أجل الحفاظ على شرف المهنة والرفع من مستواها حتى لا يؤدي الخلل الأخلاقي بها إلى خلل إداري وإلا فلماذا تعيش ولماذا تعمل؟!

نحن نعيش لنعبد الله ﷻ كما قال: ﴿وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ﴾ [الذريات: ٥٦] وتحت مظلة العبادة العمل فهو لإعمار الدنيا وطريق للآخرة فنحن نعمل لنعيش، والعمل فريضة تعبدية أما إن كنت تعمل لتحصل على المال «حلال أو حرام لا فرق لديك» فكيف يكون ردك على نفسك عندما تقف أمام المرآة بعد أن يكبر سنك ثم تقول: «كنت أتمنى أن أرى في المرآة شخصا أحترمه».

كيف سيكون ردك عندما تف أمام الله ﷻ وهو يسألك عن ثوابت حياتية فرطت فيها أم أحسنت استخدامها كما قال النبي ﷺ: «**لا تزول قدما عبد يوم القيامة حتى يسأل عن عمره فيما أفناه، وعن علمه فيم فعل، وعن ماله من**

أين اكتسبه وفيم أنفقه، وعن جسمه فيم أبلاه». روه الترمذي وقال: حديث حسن صحيح.

قائمتك الشخصية بالقيم الأخلاقية لحياتك:



- تجديد النية مع الله عز وجل باستمرار والتوكل عليه.
- الالتزام بالأمانة والصدق في التعامل مع كل الناس.
- الأخذ بالأسباب ومنها التقنية المعاصرة والتعلم والتطور.
- التعجيل في أداء حقوق الغير دون بخس أو تأخير.
- الاعتدال في الإنفاق دون إسراف أو تقتير.
- لا تصاحب إلا مؤمنًا ولا يأكل طعامك إلا الأتقياء.
- لا تكلف نفسك أو الآخرين إلا بما يسع النفس البشرية وطبيعة الشخص.
- التعاون مع الغير «أيا كان درجته الوظيفية أو الحياتية» لتحقيق مصلحة الجميع.
- التجاوز عن المعسر والمخطئ دون علم.
- تحمل المسئولية.
- النصح للغير والتواضع لهم والعدل والإنصاف فيما بينهم.
- الوفاء بالعهود.
- البعد عن التسلق والاستهانة وخيانة الأمانة والكذب وإفشاء الأسرار وفيتامين واو (الوساطة).

- الابتعاد عن هيمنة الفرد وإعلاء شأن القيم والجماعة.
- احترام أفكار الغير.
- المرونة والتكيف والاستيعاب للأحداث.
- الرؤية المستقبلية.
- المقدرة على المنافسة.
- المرح والدعابة السليمة.
- الحب والعطف.
- العمل الجاد.
- البشاشة والابتسامة؛ فالوجه البشوش شمس ثانية.
- الرقابة الذاتية ومحاسبة النفس وتهذيبها.
- القدوة الحسنة.
- الشورى مع الآخرين وأصحاب الاختصاص والرأي.
- الذوق الجميل والسليم.
- الطاعة في غير معصية وأن تكون الطاعة في المعروف.
- الالتزام بقوانين العمل السائدة في المجتمع والمنظمة لقواعد التعامل بين الأطراف المختلفة.

....

....

....

....

«ضع أنت باقي القيم الأخلاقية التي عليك الإيمان بها والالتزام عليها لتشكل جوهر ضميرك الإنساني المسلم وتشكل بها هويتك في الحياة»

ليكن في اعتبارك أن:

- قيمك وأخلاقك هي مرساة نجاتك في الدنيا والآخرة.
- قيمك وأخلاقك هي القوة الجاذبة كمغناطيس يؤثر في الناس.
- «أداء الأمانة مفتاح الرزق» علي بن أبي طالب
- عليك التوجه في حياتك كلها عبر القيم فالناس العاديون الذين يتوجهون عبر القيم المشتركة ويتبعون أهدافًا مشتركة يمكنهم تحقيق أشياء غير عادية من خلال تغيير عادات ونماذج سلوكيات والمواقف.
- أنت حسب قدرك فإن كنت في سباق للجرذان وكسبت السباق فماذا أنت؟ مجرد جرذ.. فارفع من قدرك فلست جرذًا.
- الأخلاق والناس تسير معًا «إن الرجل ليدرك بحسن الخلق درجة الصائم القائم» [رواه أحمد في المسند].
- الأخلاق حين تمتزج بالعقيدة تنعكس على واقع الحياة بما يشبه الخيال.
- قيمك تساعدك في بناء حياتك المستقبلية وتشكيل شخصيتك.
- قيمك ستكون المعيار الذي يحكم تصرفاتك في حياتك العامة وتضبط السلوك وتوجهه.
- عليك بوضع مؤشرات ذاتية لتراقب بوصلة قيمك الأخلاقية على أن يكون منها:

المؤشر الذاتي: ما رأيك في نفسك، هل تستطع مواجهتها والنظر إليها مباشرة أم تستحي منها وتهرب من أمامها؟

المؤشر الإعلامي: ما رأيك في نشر ما فعلته إعلاميا؟ هل تقبل بنشر ما فعلته على الملأ.

المؤشر الأسري: ما رأيك في إخبار من حولك بما تفعله «أهلك، زوجتك، زوجك، أولادك، أرحامك، جيرانك، ......».

قال النبي ﷺ: «**الإثم ما حاك في صدرك وكرهت أن يطلع عليه الناس**» صحيح مسلم.

يمكن اكتساب القيم الأخلاقية حتى تصير سجية وملكة وقد قال النبي ﷺ لأشج عبد القيس رضي الله عنه: «**يا أشج إن فيك لخصلتين يحبهما الله ورسوله، الحلم والتوءدة.** قال: يا رسول الله أشيء جبلت عليه أم شيء حدث لي: قال رسول الله ﷺ: **بل شيء جبلت عليه**» سنن ابن ماجه.

فدل على أن من الخلق «ما هو طبيعة وجبلة وما هو مكتسب، وكان ﷺ يقول في دعاء الاستفتاح: «..... **واهدني لأحسن الأخلاق لا يهدي لأحسنها إلا أنت، واصرف عني سيئها لا يصرف عني سيئها إلا أنت**» صحيح مسلم.

ويقول الرسول ﷺ: «**إنما العلم بالتعلم وإنما الحلم بالتحلم ومن يتحر الخير يعطه ومن يتق الشر يوقه**» المعجم الأوسط للطبراني.

وتذكر دائما أن:

-«إن الإخلاق غرائز كامنة تظهر بالاختيار وتقهر بالاضطرار، وللنفس أخلاق تحدث منها بالطبع ولها أفعال تصدر عنها بالإرادة، فهما ضربان لا تنفك بالنفس منهما؛ أخلاق الذات وأفعال الإرادة فأما أخلاق الذات فهي من نفائج الفطرة وسميت أخلاقا لأنها تصير كالخلق، والإنسان مطبوع على

أخلاق قل ما حمد جميعها أو ذم سائرها، وإنما الغالب أن بعضها محمود وبعضها مذموم.

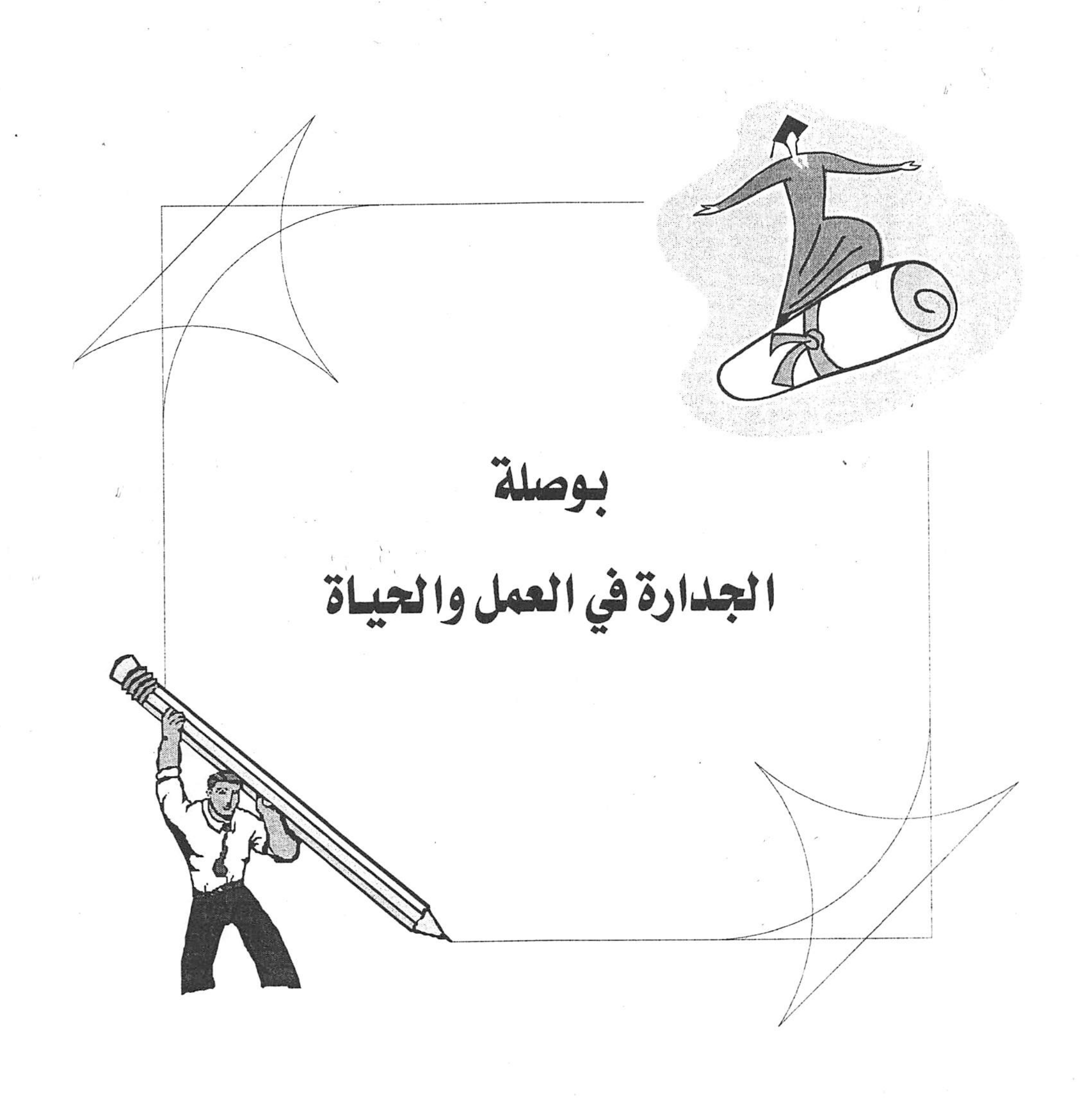
والأخلاق نوعين؛ غريزية طبع عليها الإنسان، ومكتسبة تطبع لها. وقال بعض الحكماء: إن قواعد الأخلاق الفاضلة أربع يتفرع عنها ما سواها من الفضائل، وهي العقل والنجدة والعفة والعدل، وعرف الفضائل بأنها توسط محمود بين رذيلتين مذمومتين من نقصان يكون تقصيرا أو زيادة تكون سَرَفًا، فالعقل واسطة بين الدهاء والغباء، والحكمة واسطة بين الشر والجهالة، والسخاء واسطة بين التقتير والتبذير، والشجاعة واسطة بين الجبن والتهور، والعفة واسطة بين الشَّرَهِ وضعف الشهوات، والتواضع واسطة بين الكبر ودناءة النفس». [أبو الحسن الماوردي].

- الأخلاق هي الوسط بين طرفين اليمين والشمال كلتاهما مضلة والطريق الوسطى هي الجادة عليها يقوم الكتاب وآثار النبوة. (على بن أبي طالب).

- ذوو الأخلاق العالية هم هؤلاء الذين يملكون عقولا صافية ولا يتعجلون إنزال العقاب بالآخرين [أي تشينج].

- كان الإمام أحمد بن حنبل يجتمع في مجلسة الذي يحدث فيه زهاء خمسة آلاف، خمسمائة شخص يكتبون عنه والباقون يتعلمون منه حسن سمته وأدبه، ويقول أبو بكر المطوعي: «اختلفت إلى أبي عبد الله أحمد بن حنبل اثنتى عشرة سنة وهو يقرأ المسند على أولاده فما كتبت عنه حديثا واحدًا وإنما كنت أنظر إلى هديه وأخلاقه».

* * *



بوصلة

الجدارة في العمل والحياة

بوصلة : الجدارة في العمل والحياة

«الموظفون الجديرون فقط هم أهم أصول الشركة» شعار شركة عالمية.

فكر قليلا هل أنت شخص جدير؟:

١. هل تخشى من زيادة راتبك فيتم وضعك في قائمة سوداء أو الاستغناء عن خدماتك ولا تجد عملًا آخر في ظل هذه الظروف الاقتصادية الصعبة.

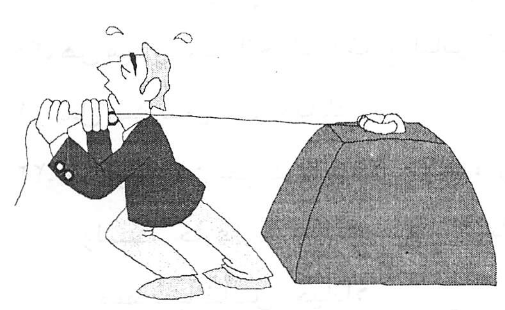
٢. هل تجد ندرة في وظائف العمل المتاحة لتخصصك وتخشى من الاندثار في المستقبل؟

٣. هل تزيد عليك المسئوليات العائلية وتختفي الأموال التي تحصل عليها من عملك بسرعة البرق؟

٤- هل تفاجأ بوسائل وأدوات جديدة تظهر على تخصصك ولا تستطيع استخدامها؟

٥. هناك الكثير من الحاصلين على نفس تخصصك وبالتالي الراتب يقل فالعرض كثير؟

٦. تعاني في توصيل مفاهيمك وما تريده إلى من تعمل معهم؟



٧- هل تحس أنك في حالة إكراه على عمل ما ولا تعرف كيف يمكن تغييره أو تركه فالحاجة إليه شديدة؟

٨ هل ترى آخرين أفضل منك مهارة في عملك ويبذلون جهدًا أعلى منك بينما تكسل أنت؟

٩. هل ترى أن السلطة والوساطة أعلى من القدرات العقلية والمهارات عند عمل الشخص؟

١٠. هل تحب أن تعمل في وظيفة مضمونة مأمونة براتب عادي على أن تعمل في وظيفة شاقة ممتعة ولكن غير مأمونة وبراتب مرتفع؟

١١. هل مؤهلاتك لشغل وظيفة أومهنة عادية وليست متميزة؟

١٢. هل تحب العمل منفردًا على العمل مع فريق أو جماعة؟

١٣. هل يقال عنك إنك فظ غليظ القلب لا يطيق أحد التعامل معك؟

١٤. يصعب عليك قبول النصيحة فأنت فوق الجميع؟

١٥. الوقت بالنسبة إليك عادي فما لا يتم اليوم يؤدى غدا أو بعد غد؟

١٦. العمل لك مفيد للصحة لذا تتركه دائما للمرضى؟

١٧. لا تتحكم في نفسك إذا ما وقعت في طريقك أزمة أو مشكلة بل تنهار وبسرعة فالأحداث دائما أكبر منك؟

١٨. عملت بأماكن كثيرة وكان أدؤاك بها عادي؟

١٩. عندما تتعامل مع أحد لا تترك انطباعا حسنًا لديه وقد لا يتذكرك أصلا؟

٢٠. هل مبدؤك في الحياة «اخدع الناس قبل أن يخدعوك»؟

٢١. هل أنت سعيد في حياتك؟

٢٢. هل رأي من حولك عنك «أب، أم، زوج، زوجة، أصدقاء، ...» أنك عادي ولست خارقا أو لديك مواهب عالية تستفيد منها كما أنك يمكن وصفك بالفاشل أحيانا؟

٢٣. هل تتشبث برأيك ولا تقبل آراء أخرى من آخرين ممن حولك؟

٢٤- لا تعاون الغير في بعض أعمالهم «الأم، الزوجة، أصدقاء،...» كما كان يفعل النبي ﷺ دون تأفف أو امتعاض؟

٢٥- ليس لديك أفضل ما وصل إليه العلم الحديث في تخصصك المهني؟

إن أجبت على أكثر من «٢٠» سؤالًا بـ «نعم» فأنت شخص غير جدير في حياتك، تحيا حياة عادية جدا وتعاني فيها الكثير، وهذا هو فأنت لا تبذل جهدًا لتحيا حياة كريمة تليق بمسلم يبتغي الحياة الجميلة، كما أن مهنتك ربما تكون أوشكت على الانقراض أو أنك تعمل عملا عاديًا مثلك مثل الآلاف من هذا التخصص، قريبا ستخرج من سوق العمل لتعمل ما أنت غير راض عنه.. فمن دام كسله خاب أمله.

إن أجبت على أكثر من «١٠» أسئلة بـ «نعم» وحتى «١٩ سؤالا» فأنت تعاني في صمت، تريد أن تحقق أحلامك وتصل للنجومية ولكن لا تعرف السبيل، اجتهد ولا تكسل في رسم خطة حياتك وتنفيذها حتى تنتقل للمرحلة التالية، مرحلة الجدارة والنجومية عندها ستعرف كم هي الحياة جميلة إن تمثلت بالنبي ﷺ وسرت على نهجه العملي في المهنة واقتديت بالصحابة كما قال النبي ﷺ «**أصحابي كالنجوم بأيهم اقتديتم اهتديتم**» الشريعة للآجري، الإنابة لابن بطة.

إن أجبت عن «٩» أسئلة بـ «نعم» يبدو أن شعارك «من أراد الراحة ترك الراحة» فقط تخلص من العوائق الشخصية التي بك وستكون علمًا من الأعلام في تخصصك.

✍ وأعلم أن قدر الرجل على قدر همته والمرء حيث يضع نفسه.

وأعلم أن: ألذ طعام بعد جوع، وأعذب ماء بعد ظمأ وأهنأ نوم بعد تعب وأجمل نجاح بعد تضحيه، فإن تعثرت فلا تقعد بل قم وانطلق صعودا نحو القمة فأنت تستحقها، انطلق باتجاه بوصلتك نحو اتجاهك الصحيح إلى الجدارة.

ولتكن البداية في:

الجدارة في العمل:

في مؤتمر عالمي عقد في جوهانسبرج عام ١٩٩٥ تم تعزيف الجدارة بأنها السمات والمؤهلات الشخصية والعلمية والعملية التي تمكن الموظف من تحقيق معدلات أداء خارقة وقياسية تفوق المعدلات العادية بثبات واستمرار لمدة طويلة.

والجدارة خاصية ضمنية للفرد لها علاقة سببية بأداء متفوق فعال يعتبر مرجعًا معياريًا لعمله، فالخاصية الضمنية تعني أن الجدارة عميقة ومتأصلة في شخصيه الفرد بصورة كافية.

وتقسم الجدارات إلى:

١ـ الدوافع: وهي الأشياء التي يفكر الفرد أو يرغب فيها باستمرار، والتي تسبب في إقدامه على تصرف ما دون سواه، وبالتالي تقوم الدوافع باختيار السلوك وقيادته وتوجيهه نحو أهداف وأفعال معينة وبعيدًا عن أخرى مثل دوافع الرغبة في الإنجاز أو دوافع حب السلطة.

٢ـ الصفات: وهي الخصائص المادية والاستجابة المتسقة للظروف أو المعلومات. مثال ذلك زمن الاستجابة وقوة الإبصار للطيار المقاتل.

٣ـ المفهوم الذاتي: وهي توجهات الفرد أو قيمه أو صورته الذاتية؛ مثل الثقة بالنفس والمبادرة..

٤. المعرفة: وهي المعلومات التي لدى الشخص في مجال معرفي معين؛ مثل معرفة الجراح بالأعصاب والعضلات في الجسم البشري.

٥. المهارة: وهي القدرة على أداء مهمة ذهنية أو مادية؛ مثل ذلك المهارة المادية لطبيب الأسنان في أن يقوم بحشو الضرس بدون أن يتلف العصب.

لماذا عليك أن تكون جيداً في عملك؟

ببساطة تغيرت الدنيا وملامح تغيرها كانت في:

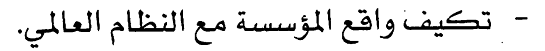
- أصبح القطاع الخاص يلعب دوراً رئيسياً في عملية التشغيل وصاحب أكبر نصيب في فرص العمل المجزية المرضية المحفزة المحققة للأمان الوظيفي مع تراجع دور الدولة في ذلك.
- الانفتاح المجتمعي والنظرة للعمل حيث لم يعد العمل لكسب العيش فقط وإنما لتحقيق الذات واحترامها في مجتمع أصبح التعليم فيه «وليس أي تعليم» شيئاً ضروريا وإلزاما شخصياً.
- أصبح الفرد يطمح إلى التطور واكتساب المعارف والمهارات ولم يعد طموح الفرد في الحصول على وظيفة في مؤسسة ما بقدر التركيز على إثبات الجدارة والسعي إلى الأفضل.
- أصبحت المجتمعات تكافئ التحصيل العلمي والعملي والإنجاز.
- توسع الأسواق لمواكبة المنافسة الدولية على العالم وسيطرة اقتصاديات السوق والخصخصة مع موجات من تحرير التجارة العالمية فاشتدت المنافسة، وحدثت الاندماجات والتكتلات بين الكيانات الاقتصادية في مجالات عديدة مثل الطيران والبنوك والسيارات و.... وغيرها كما انخفضت الربحية أيضا.

- سيطرت ثورة التكنولوجيا والمعلومات حتى أصبحت تأتي في شكل موجات تصادمية SHOCK WAVES وأصبح من الممكن الآن أن يذهب الموظف متى شاء للعمل إذا أراد، وأصبح من الممكن أيضا توفير الوقت والنقود في الذهاب والإياب ويشارك بمهاراته عبر الحاسب الآلي وشبكة الإنترنت ويعمل من منزله.
- هناك ارتفاع في قيمة المعرفة كعامل مهم من عوامل الإنتاج؛ فقد كنا نؤمن لفترة طويلة بأن الأرض والعمل ورأس المال هي عوامل الإنتاج «بالإضافة إلى التنظيم ولكن اليوم الأصول العقلية هي أهم عامل من عوامل الإنتاج على الإطلاق، فالتكلفة الكبيرة اليوم هي التكلفة الناتجة من المعرفة والمعلومات والمهارات المرتبطة بها، فأصبحت الطاقات البشرية هي أغلى مورد وأصل تسعى الشركات إلى تقويتها «بمعنى إعطائها القوة».
- التراكم المالي القابل للتحرك من دولة إلى أخرى في لمح البصر أو الأزمات المالية الممكن حدوثها في لحظات وتؤثر على الكثير من العاملين إلى حد الاستغناء عن عشرات الألوف منهم وإغلاق الشركات والبنوك.
- إمكانية إنشاء أسواق كبيرة في بلاد متعددة وإمكانية إنشاء طاقة استهلاكية على مستوى العالم ومن خلال أسماء ماركات عالمية.
- أصبحت هناك وظائف جديدة مستحدثه واختفت أخرى وأصبح الاهتمام بالعمل في ظل عقد مؤقت وليس دائم من لحظة التعيين إلى بلوغه سن المعاش، كل هذا كان حلم وانقضى وسحابة صيف حالمه.

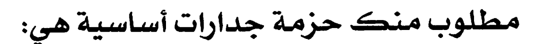
- تعيش مؤسسات هذه الأيام مخاطر عديدة منها: مخاطر ائتمانية، مخاطر أسعار الصرف، مخاطر أسعار الطاقة والسلع، مخاطر السيولة، مخاطر قانونية، مخاطر الالتزام والغموض.

كل ما سبق ويزيد ألا يفرض على من يقود مؤسسة خاصة هادفة إلى الربح الوفير الدائم بلا شك أن يتعامل مع أفراد:

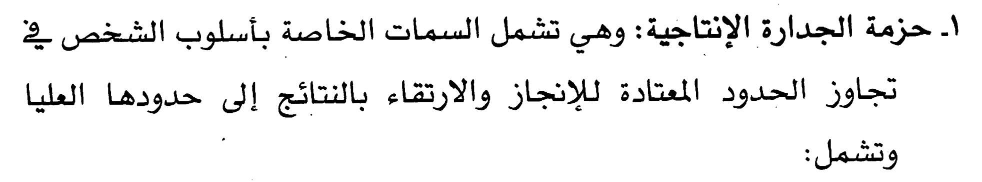
- تدير التنافس المحموم بين المنافسين والموردين والعملاء.
- تدير التعقيدات والمخاطر المتوقعة والمفاجآت وعدم التأكد.



- تكيف واقع المؤسسة مع النظام العالمي.
- تدير فرق العمل العالمية بفعالية.
- تدير التعلم المستمر لنفسها.



مطلوب منك حزمة جدارات أساسية هي:



١ـ **حزمة الجدارة الإنتاجية:** وهي تشمل السمات الخاصة بأسلوب الشخص في تجاوز الحدود المعتادة للإنجاز والارتقاء بالنتائج إلى حدودها العليا وتشمل:

- التركيز على الأهداف.
- الاهتمام بالجودة ومواعيد التسليم.
- التركيز على النتائج.
- الرغبة في التطوير والإبداع والتجديد.
- البحث عن حلول بدلًا من الاستسلام للمشكلات.
- الإخلاص في العمل دون رقابة خارجية بل الرقابة الذاتية هي الأساس.
- مهاجمة المشكلات والإجهاز عليها قبل أن تتفاقم.
- المبادرة والحماس.



- التوجه الإستراتيجي.

٢. حزمة الجدارة الفنية: وهي تشمل السمات الخاصة بالمهارات والقدرات والخبرات العملية والعلمية وتشمل:

- القدرة على التعامل مع الأدوات والمعدات الضرورية للعمل وكذلك الأجهزة والبرمجيات الخاصة به.
- المؤهلات العلمية والخبرة العملية[1].
- القدرة على حل المشكلات بالطرق العادية التقليدية والمبتكرة الجديدة.
- القدرة على استخدام المعلومات لحل المشكلات.
- القدرة على إدارة الوقت والمكان والمشروع القائم تنفيذه.

٣. حزمة الجدارة القيادية: وتشمل السمات الخاصة في التأثير على الآخرين ممن يتعامل معهم الفرد وهي تعتمد بدرجة كبيرة على نضج الفرد وخبرته ومهاراته الاجتماعية وتشمل:

- القدرة على التعامل مع المشكلات الإنسانية وحلها بطرق دبلوماسية راقية وذكية.
- القدرة على استخدام الذكاء العاطفي والوجداني في التعامل مع الآخرين.

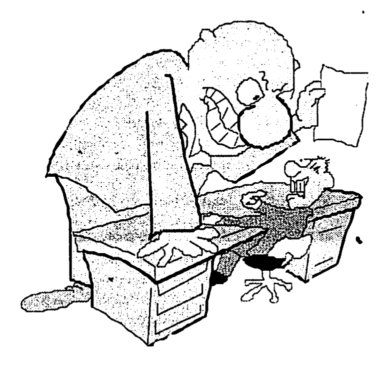
---

(١) للاستزاده يمكن الرجوع إلى المرجع التالي:
The art and Science of Competeny modog – Pinpointing Critical Sucess Factors In Organizations.

- القـدرة علـى التـأثير الاجتمـاعي وتعزيـز النفـوذ داخـل المكـان «لاستخدامه فيما يفيد الكل وليس الشخص وحده» مع الإقناع وترك انطباعات مؤثرة لدى الغير.
- القدرة على التوجيه والإشراف والتدريب.
- النظر للأمور نظرة متكاملة لا نظرة أحادية الجانب.

٤. حزمة الجدارة الشخصية: وتشمل المواصفات الشخصية التي تمكن الفرد من التعامل مع ضغوط الحياة والعمل والزملاء والمديرين والمرؤوسين داخل مكان العمل، ومع الخارجين عن العمل مثل العملاء والموردين وغيرهم خارج مكان العمل وتشمل:

- القدرة على الالتزام وإدارة الذات.
- درجة عالية من الثقة بالله ثم الثقة بالنفس.
- التحكم في النفس عند مواجهات الأزمات أو المشكلات في العمل.
- المرونة والقدرة على العمل في فريق.
- القدرة على الاستفادة من التغذية العكسية المرتدة من الغير وتقبل النقد والنصيحة.
- التمتع برؤية واضحة للأهداف الذاتية التي تطور شخصية الفرد «خطة حياته».
- القـدرة علـى التعامـل مـع المسئولين والمـديرين وتلقـي الأوامـر وتنفيـذها برحابـة صـدر وسـعة مـستخدمًا أفعالًا نشيطة تنم عن الحركة وغير مراوغ في حواراتـك، واضـحا في توقعاتـك



منصتا جيدا لما يريده، مدونا لكل ملاحظاته، معترفا بخطئك إذا ما أخطأت، غير متظاهر بعلم ليس لديك، قاصدا ما تقول وتقول ما تقصد، مهتما بوعي حقيقي وجريء عند تنفيذ المهام أو تطبيق السياسات.

نموذج جدارة لرجل مبيعات:

١- جدارة التوجه للإنجاز: أي اهتمام البائع بالعمل والتوجه لتحقيق الأهداف المحددة ثم تجاوزها مع الاستعداد للمخاطرة لتحقيق مكاسب محسوبة.

إذا امتلكها البائع	إذا افتقدها البائع
يؤدي العمل بدقة وجودة عالية	يتجنب التعامل أو وضع أي معايير محددة للأداء والإنجاز
يضع مقاييسه الخاصة بالنجاح والتميز	يقبل حصة من السوق كما هي دون نقاش أو مراجعة
يحسن أداؤه ويزيد سرعته باستمرار	يعمل على هواه دون اعتبار للتوقعات أو الإنجازات السابقة
يرحب بالتحديات ويضرب الأرقام القياسية	يدعي أن من المستحيل تحقيق الأهداف المحددة
يحدد أهدافه ويضع أولوياته على أساس الربحية والعائد	قد يدعي أن الأهداف الموضوعة لا تتناسب مع إمكاناته وقد يتظاهر بتحقيق أهداف مستحيلة بالفعل على سبيل الادعاء.

٢- جدارة خدمة العميل: وتعني الاستعداد لخدمة ومساعدة العميل وتلبيه احتياجاته

إذا امتلكها البائع	إذا افتقدها البائع
يتابع طلبات واستفسارات وشكاوى العميل	يركز على العمولة كهدف أساسي ويتناسى أهداف العميل
يراقب مستوى رضا العميل ويتصل به مباشرة	يقدم العميل حلول وخدمات روتينية معلبة وتقليدية
يتحمل المسئولية ويتصرف بثقة نيابة عن العميل إذا احتاج الأمر ذلك	يشتكي من العميل وكثرة طلباته وتوالي مشكلاته
يتعرف على نشاط عملائه ليجمع معلومات عن احتياجاتهم ليلبي لهم ذلك دون أن وقبل أن يطلبوها	يرفض تحمل المسئولية ولا يدافع عن عملائه
يركز على المدى الطويل في التعامل مع العميل	يركز على البيع والربح السريع والصفقة الواحدة بغض النظر عن المدى البعيد.

٣- جدارة التأثير: أي توجه البائع نحو الإقناع وترك انطباعات مؤثرة لدى العملاء لحفزهم على تبني مواقفه وأفكاره

إذا امتلكها البائع	إذا افتقدها البائع
يميل لرواية القصص وشد انتباه العميل	يفشل في ترك انطباع حسن لدى العميل
يستشهد بآراء الآخرين وقصص النجاح	لا يستطيع الدفاع عن أفكاره عندما يواجه أي تحدٍ خاص بما يقدمه مثل فترة ضمان، سعر، خدمة ما بعد البيع، ...
يستعين بالحقائق والأرقام والبيانات	يعمل منفردا وليس داخل فريق ومن

والأمثلة الواقعية	الممكن أن يدخل في صراعات مع باقي زملائه إن طلبوا منه الالتزام بما تم الاتفاق عليه
يقوم بدور المعلم والمدرب ليلقن العميل دروسا منهجية حقيقية ليتعايش العميل مع المنتج أو الخدمة المباعة	يفشل في نقل رؤية شركته ورسالته للعميل
لا يطعن في منافسية أمام العميل بل يقارن بين منتجاته وخدمات ومنتجات وخدمات المنافسين بوعي ويعطي لمنافسية حقهم الكامل غير منقوص	يفضل العزلة والابتعاد عن الآخرين بدلا من طلب المساعدة منهم إن واجه مشكلة

٤- جدارة التفهم: أي تفهم كلمات وحركات ومشاعر واهتمامات الآخرين سواء جرى التعبير عنها مباشرة أو بطريقة غير مباشرة

إذا امتلكها البائع	إذا افتقدها البائع
يفهم دوافع وانفعالات الآخرين ومضمون عباراتهم	يسيء فهم الآخرين ويفشل في تفسير أفعالهم وأقوالهم
يقرأ ما بين السطور ويدرك أبعاد الإيحاءات والحركات	يصنف الناس إما «مع» أو «ضد» وكل من ليس معه فهو ضده
يتفهم مشكلات الآخرين ويتعاطف معهم دون تحيز	يركز على الألفاظ الخارجية ولا يحاول استكشاف الدوافع والأحاسيس
يؤمن بحرية الغير في التعبير عن مشاعرهم ووجهات نظرهم ومواقفهم	يتمسك بوجهه نظره في كل الأحوال وكل الظروف
يملك حساسية عالية في فهم الآخرين	يصطدم بالآخرين بغض النظر عن

وعدم الاصطدام بهم	أفكارهم ووضوح مواقفهم
يناقش بقوة وبلغة لطيفة	يناقش بضعف وبلغة فظة

المسلم الجدير:

الإسلام هو أول النظم التي أرست قواعد ومعايير الجدارة والكفاءة في العمل حيث ورد في القرآن الكريم قول الله تعالى: ﴿**قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ**﴾ [القصص: ٢٦]، فهو - نبي الله موسى عليه السلام - قوي على العمل أمين على المال، فالأمين على العرض والشرف أمين على ما سواه، وهذا النبي ﷺ يقول وهو يفاضل بين الناس على أساس جدارتهم وكفاءتهم: «**من ولى ذا قرابته محاباة وهو يجد خيرا منه لم يرح رائحة الجنة**» مسند أبي بكر الصديق ومسند الشاميين للطبراني.

وهذا الحديث قاله أبو بكر الصديق ليزيد بن أبي سفيان حين بعثه إلى الشام وقال له: يا يزيد إنك رجل تحب ذا قرابتك وإني سمعت رسول الله ﷺ يقول: «**من ولى ذا قرابته محاباة وهو يجد خيرا منه لم يرح رائحة الجنة**» ويقول ﷺ: «**إذا أسند الأمر إلى غير أهله فانتظر الساعة**» رواه البخاري

وفي بيان جدارة بعض الناس يقول النبي ﷺ: «**أرحم أمتي بأمتي أبو بكر، وأشدهم في دين الله عمر، وأصدقهم حياء عثمان، وأقضاهم على بن أبي طالب، وأقرؤهم لكتاب الله أبي بن كعب، وأعلمهم بالحلال والحرام معاذ بن جبل، وأفرضهم زيد بن ثابت، ألا وإن لكل أمة أمينا وأمين هذه الأمة أبو عبيدة بن الجراح**» سنن ابن ماجه.

وعن مسلم قال: سألنا مسروق: كانت عائشة تحسن الفرائض؟ قال: والذي لا إله غيره لقد رأيت الأكابر من أصحاب محمد يسألونها عن الفرائض. [سنن الدارمي] إنها جديرة بالفرائض.

وفي حق ابن عباس رضي الله عنهما قال أبو صالح: «لقد رأيت من ابن عباس مجلسا لو أن جميع قريش فخرت به لكان لها فخرا لقد رأيت الناس اجتمعوا حتى ضاق بهم الطريق فما كان أحد يقدر على أن يجئ ولا يذهب، قال: فدخلت عليه فأخبرته بأنهم على بابه فقال لي: ضع لي وضوءا ، قال: فتوضأ وجلس وقال لي: أخرج وقل لهم: من كان يريد أن يسأل عن القرآن وحروفه وما أراد منه أن يدخل: قال: فخرجت فآذنتهم فدخلوا حتى ملؤوا البيت والحجرة قال: فما سألوه عن شيء إلا أخبرهم عنه وزادهم مثل ما سألوا عنه أو أكثر ثم قال: «إخوانكم»، قال: فخرجوا ثم قال لي: «اخرج فقل من أراد أن يسأل عن الحلال والحرام والفقة فليدخل» فخرجت فقلت لهم قال: فدخلوا حتى ملؤوا البيت والحجرة فما سألوه عن شيء إلا أخبرهم به وزادهم مثله ثم قال: «أخوانكم» قال: فخرجوا ثم قال لي «أخرج فقل: من أراد أن يسأل عن الفرائض وما أشبهها فليدخل، قال: فخرجت فآذنتهم فدخلوا حتى ملؤوا البيت والحجرة فما سألوه عن شيء إلا أخبرهم به وزادهم مثله ثم قال:«إخوانكم» وقال :فخرجوا ثم قال لى :«اخرج فقل : من أراد أن يسأل عن العربية والشعر والغريب من الكلام فليدخل» قال: فدخلوا حتى ملؤوا البيت والحجرة فما سألوه عن شيء إلا أخبرهم به وزادهم مثله، قال أبو صالح: **فلو لأن قريشا كلها فخرت بذلك لكان فخرًا لها قال: فما رأيت هذا لأحد من الناس»**

[المستدرك على الصحيحين للحاكم].

لماذا لأنه جدير بهذا؟

- وهذا عمر بن الخطاب يخطب في الناس ويقول: «من أراد أن يسأل عن القرآن فليأت أبي بن كعب، ومن أراد أن يسأل عن الحرام والحلال فليأت معاذ بن جبل ومن أراد أن يسأل عن الفرائض فليأت زيد بن ثابت ومن أراد أن يسأل عن المال فليأتنى فإني له خازن» [المستدرك على الصحيحين].
- إنه هنا يؤكد على حديث النبي السابق ليؤكد جدارة كل صحابي وفضله في جانبه.
- وفى غزوة مؤته لما استشهد قادة المسلمين الثلاث على التوالي زيد بن حارثه، جعفر بن أبى طالب، عبد الله بن رواحة وسقطت الراية من الأخير تناولها ثابت بن أقرم ﷺ، ونظر الى خالد بن الوليد وقال: خذ اللواء يا أبا سليمان فقال خالد بن الوليد: لا آخذه أنت أحق به أنت رجل أسن فقد شهدت بدرًا. فقال ثابت: خذه أيها الرجل فو الله ما أخذته إلا لك. فأخذه خالد بن الوليد ونجا بجيش المسلمين من الهلاك الجماعي الذي كان ينتظرهم.

كانت هذه الواقعة هي أول حرب يخوضها خالد بن الوليد في صف المسلمين إذ لم يكن قد مضى على إسلامه إلا مدة يسيرة.

لماذا ناوله الصحابي الراية وولاه القيادة؟

لأنه جدير بها فهو قائد عسكري خالص به كل مقومات الجدارة المطلوبة.

وعندما طعن الناس في إمارة أسامة بن زيد لتولية النبي ﷺ إياه قيادة الجيش المتجه إلى الروم لم يقبل ﷺ طعنهم في إمارة أسامة بل بين وأكد جدارته فقال: «**إن يطعنوا في إمارته فقد طعنوا في إمارة أبيه وايم الله إن كان لخليقًا للإمارة وكان من أحب الناس إليَّ وإن ابنه هذا لمن أحب الناس إليّ بعده**»[صحيح البخاري].

والآن: ما هو دورك في الحياة لتؤكد به جدارتك؟

هل أنت زوج /زوجة؟؟

هل أنت مرب لأولادك؟؟

هل أنت صاحب مهنة؟؟

حدد المطلوب في دورك الحياتي من جدارات:

دوري في الحياة	الجدارة المطلوبة	الدليل الشرعي
زوج	جدارة القناعة والإيمان والطمأنينة والسلوك القويم	قال الرسول: «**أربع من السعادة المرأة الصالحة والمسكن الواسع والجار الصالح والمركب الهنئ**» صحيح بن حبان
	جدارة الحب والإعلان عنه	سأل عمر بن العاص رسول الله: أي الناس أحب إليك؟ قال: **عائشة**، قال: فمن الرجال، قال ﷺ: **أبوها** صحيح البخاري
	الرحمة	قال الرسول: «**إن الرجل إذا نظر إلى امرأته ونظرت إليه نظر الله تعالى إليهما نظرة رحمة فإن أخذ بكفها تساقطت الذنوب**

		مـن خــلال أصــابعهما» صـحيح الجامع
	سند في الشدائد	عـن ميمونــة رضــي الله عنهـا قالـت: كـان رسـول الله يـدخل على إحدانا وهـي حـائض فيضع رأسـه في حجرهـا فيقـرأ القـرآن ثم تقوم إحدانا بخمرته فتضعها في المـسجد وهــي حــائض» رواه أحمد
	الرفق والمساعدة لأهلــــه في الأعمال	سئلت السيدة عائشة مـا كـان الـنبي يـصنع في بيتـه؟ قالـت: كـان يكـون في مهنـة أهلـه «أي خدمــة أهلــه» رواه البخــاري، وكــان ﷺ: يخــيط ثوبــه ويخـصف نعلـه ويعمـل مـا يعمـل الرجال في بيوتهم
	المــــشاورة في القرارات	استشار النبي أم سلمة في صلح الحديبيـة عندما أمـر أصـحابة بنحـر الهـدي وحلـق الـرأس فلـم يفعلوا لأنه شق عليهم أن يرجعوا ولم يـدخلوا مكـة فحـزن الـنبي فأشـارت عليـه أم سـلمة أن يبـدأ بنفـسه ويحلــق وينحــر فقــام

		أصحابة يفعلون ما فعل
زوجة	تعظيم قدر الزوج	عن حصين بن محصن قال: حدثتني عمتي قالت: أتيت رسول الله فقال: أي هذه أذات بعل؟ قلت: نعم، قال: **كيف أنت منه؟** قالت: ما آلوه «أي لا أقصر في خدمته وطاعته» إلا ما عجزت عنه، قال: «**فانظري أين أنت منه فإنما هو جنتك ونارك**» رواه أحمد والنسائي - قال رسول الله ﷺ: «**ونساؤكم من أهل الجنة الودود الولود العنود على زوجها التي إذا غضب جاءت حتى تضع يدها في يد زوجها وتقول: لا أذوق غمضا حتى ترضى**» رواه النسائي. قالت السيدة عائشة: «يا معشر النساء لو تعلمن بحق أزواجكن عليكن لجعلت المرأة منكن تمسح الغبار عن قدمي زوجها بخد وجهها».

	بر أهل الزوج وإعانته على الكسب الحلال وطاعة الله عز وجل	حكى أبو الفرج الجوزي رحمه الله عن عابدة كانت تصلي بالليل لا تستريح وكانت تقول لزوجها: قم ويحك إلى متى تنام؟ قم يا غافل قم يا بطال إلى متى أنت في غطتك؟ أقسمت عليك ألا تكسب معيشتك إلا من حلال، أقسمت عليك أن لا تدخل النار من أجلي، بر أمك، صل رحمك لا تقطعهم فيقطع الله بك».
	الكنز	قال الرسول لعمر بن الخطاب رضي الله عنه **«ألا أخبركم بما يكنز؟ المرأة الصالحة إذا نظر إليها سرته وإذا أمرها أطاعته وإن غاب عنها حفظته»** رواه بن حجر العسقلاني
	الغيرة المعقولة المتزنة	قول النبي للسيدة عائشة عندما خرجت خلفه حتى أتى البقيع **«أظننت أن يحيف الله عليك ورسوله»** صحيح بن حبان
مرب لأولادي «أب/	حسن الرعاية	قال الله ﷻ: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا

أم»	وإصلاح النسل والذرية والسعي لاستنقاذهم من النار	قُوا أَنفُسَكُمْ وَأَهْلِيكُمْ نَارًا وَقُودُهَا النَّاسُ وَالْحِجَارَةُ عَلَيْهَا مَلَائِكَةٌ غِلَاظٌ شِدَادٌ لَا يَعْصُونَ اللَّهَ مَا أَمَرَهُمْ وَيَفْعَلُونَ مَا يُؤْمَرُونَ﴾ [التحريم: ٦] ﴿يُوصِيكُمُ اللَّهُ فِي أَوْلَادِكُمْ﴾ [النساء: ١١].
	أداء حقوق الأولاد من تربية وعناية	يقول النبي ﷺ: «**وإن لولدك عليك حقا**» [أخرجه مسلم]
	لاتته عن خلق وتأتي مثله	يقول تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ﴾ [الصف:٢] ويقول تعالى: ﴿وَمَا أُرِيدُ أَنْ أُخَالِفَكُمْ إِلَى مَا أَنْهَاكُمْ عَنْهُ﴾ [هود: ٨٨].
	الرحمة	يقول البراء بن عازب: رأيت النبي والحسن بن علي على عاتقه يقول: «**اللهم إني أحبه فأحبه**» رواه البخاري ومسلم
	تدريب الطفل على الطاعات منذ الصغر	قال النبي لبعض أصحابه «**أسلمت على ما أسلفت من خير**» أي أن خصال الخير التي

	*	اكتسبتها قبل إسلامك ستبقى معك بل وستزيد بعد إسلامك. رواه البخاري ومسلم.
	العدل	قول النبي لمن لم يساوي في عطائه لأولاده: «**فاتقوا الله واعدلوا بين أولادكم**» رواه البخاري ومسلم
	التأديب	يقول عمر بن أبي سلمة: كنت غلاما في حجر رسول الله وكانت يدي تطيش في الصفحة فقال لي رسول الله ﷺ: «**يا غلام سم الله وكل بيمينك وكل مما يليك**» رواه البخاري ومسلم.
	مساعدة الأولاد على البر والطاعة وتهيئة أسبابها لهم	قال رسول الله: «**رحم الله والدا أعان ولده على بره**» رواه بن حبان وقال ﷺ: «**أعينوا أولادكم على البر من شاء استخرج العقوق من ولده**» رواه الطبراني
.	الدعاء للأولاد	قال رسول الله: «**لا تدعوا على أنفسكم ولا تدعوا على أولادكم. .** » رواه أبو داود

		أخرج البخاري. وعن ابن عباس رضي الله عنه قال: ضمني رسول الله إلى صدره وقال «**اللهم علمه الحكمة**».
صاحب مهنة	١- الجدارة الفنية: - تكنولوجيا المعلومات - البحوث والتطوير - التخصص والمهنية - التحسين المستمر - إدارة الجودة -	- عند بناء المسجد النبوي جاء رجل يحسن صناعة الطين وكان من حضر موت فقال الرسول ﷺ: «**رحم الله امرءا أحسن صنعته**» وقال له «**الزم أنت هذا الشغل فإني أراك تحسنه**» جامع الأصول لابن الأثير - يقول الرسول: «**إن الله يحب إذا عمل أحدكم العمل أن يتقنه**» - ﴿ **فَاسْأَلُواْ أَهْلَ الذِّكْرِ إِن كُنتُمْ لاَ تَعْلَمُونَ**﴾ [الأنبياء: ٧]. - ﴿**وَلاَ تَبْخَسُواْ النَّاسَ أَشْيَاءهُمْ**﴾ [الأعراف: ٨٥].
	٢- الجدارة القيادية: - الشورى	- ﴿ **وَأَمْرُهُمْ شُورَى بَيْنَهُمْ**﴾ [الشورى: ٣٨] - «**كلكم راع وكلكم**

	- توزيع الأدوار - الإنصاف . المسئولية . الرحمة -	مسئول عن رعيته» صحيح مسلم - ﴿فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللّهِ لِنتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنتَ فَظّاً غَلِيظَ الْقَلْبِ لاَنفَضُّواْ مِنْ حَوْلِكَ﴾ [آل عمران: ١٥٩]
	٣- الجدارة الإدارية: - جدارة التخطيط - جدارة حل المشكلات - جدارة التنظيم - جدارة العمل في فريق وتكوين فرق عمل - جدارة التسويق - جدارة المتابعة - جدارة قياس وتقييم وتحسين	- ﴿وَأَعِدُّواْ لَهُم مَّا اسْتَطَعْتُم مِّن قُوَّةٍ﴾ [الأنفال: ٦٠] - «اعقلها وتوكل» صحيح بن حبان . ﴿تَزْرَعُونَ سَبْعَ سِنِينَ دَأَبًا فَمَا حَصَدتُّمْ فَذَرُوهُ فِي سُنبُلِهِ إِلاَّ قَلِيلاً مِّمَّا تَأْكُلُونَ ۞ ثُمَّ يَأْتِي مِن بَعْدِ ذَلِكَ سَبْعٌ شِدَادٌ يَأْكُلْنَ مَا قَدَّمْتُمْ لَهُنَّ إِلاَّ قَلِيلاً مِّمَّا تُحْصِنُونَ ۞ ثُمَّ يَأْتِي مِن بَعْدِ ذَلِكَ عَامٌ فِيهِ يُغَاثُ النَّاسُ وَفِيهِ يَعْصِرُونَ﴾ [يوسف: ٤٧-٤٩]. - «يد الله مع الجماعة» سنن الترمذي - ﴿قَالَ مَا مَكَّنِّي فِيهِ رَبِّي خَيْرٌ فَأَعِينُونِي بِقُوَّةٍ أَجْعَلْ بَيْنَكُمْ وَبَيْنَهُمْ

	الأداء - جدارة وضع مؤشرات للأداء - جدارة التهديف والإنجازات	رَدْمًا﴾ [الكهف: ٩٥] - ﴿قَالَ اجْعَلْنِي عَلَى خَزَآئِنِ الأَرْضِ إِنِّي حَفِيظٌ عَلِيمٌ﴾ [يوسف: ٥٥]
	٤- الجدارة التسويقية: - جدارة التصدير والتسويق العالمي - جدارة التسويق الإلكتروني - جدارة العلامة التجارية - جدارة خدمة ورضا العملاء - جدارة دراسات السوق والمستهلك -	- «يسروا ولا تعسروا وبشروا ولا تنفروا» صحيح البخاري - ﴿وَإِن كَانَ مِثْقَالَ حَبَّةٍ مِّنْ خَرْدَلٍ أَتَيْنَا بِهَا وَكَفَى بِنَا حَاسِبِينَ﴾ [الأنبياء: ٤٧]
	٥- الجدارة البيئية: - جدارة نظافة البيئة	- قال الرسول: «لا ضرر ولا ضرار، من ضار ضاره الله ومن شاق شاق الله عليه» المستدرك على الصحيحين للحاكم

	- جـــدارة المـــشروعات صديقة البيئة - ...... -	
	٦ـ الجـــدارة السلوكية - جدارة السلوك الفعال - جـــدارة التفكير - جدارة السلوك المهني - جـدارة إدارة الضغوط	- ﴿إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ﴾ [القصص: ٢٦] - ﴿وَسَخَّرَ لَكُم مَّا فِي السَّمَاوَاتِ وَمَا فِي الْأَرْضِ جَمِيعًا مِّنْهُ إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَاتٍ لِّقَوْمٍ يَتَفَكَّرُونَ﴾ [الجاثية: ١٣] يقول «ابن تيمية» في كتابه «السياسة الشرعية في إصلاح الراعي والراعية»: «والقوة في كل ولاية - يعني وظيفة - بحسبها فالقوة في إمارة الحرب ترجع إلى شجاعة القلب والخبرة بالحروب والمخادعة فيها فإن الحرب خدعة وإلى القدرة على أنواع القتال: من رمي وطعن وضرب، والقوة في الحكم بين الناس ترجع إلى العلم بالعدل الذي دل عليه الكتاب والسنة وإلى القدرة على تنفيذ الأحكام»

	- جدارة التوازن بين العمل والحياة - جدارة روح الفريق - جدارة التحفيز والدافعية - جدارة التدريب - .... -	- قول سلمان الفارسي لأبي الدرداء في حديث طويل: «.... إن لربك عليك حقا ولنفسك عليك حقا ولأهلك عليك حقا فأعط كل ذي حق حقه» وقال النبي ﷺ: «**صدق سلمان**» رواه البخاري. - ﴿ وَقُل رَّبِّ زِدْنِي عِلْمًا ﴾ [طه: ١١٤] - ﴿ هَلْ يَسْتَوِي الَّذِينَ يَعْلَمُونَ وَالَّذِينَ لَا يَعْلَمُونَ ﴾ [الزمر: ٩]



- قيمة كل امرئ ما يحسن
- إن تكن ذا همة تصل للقمة
- «العبد سائر لا واقف فإما إلى فوق وإما إلى أسفل وإما إلى الأمام وإما إلى الوراء، وليس في الطبيعة ولا في الشريعة وقوف ألبتة ما هي إلا مراحل تطوى أسرع طئ إلى الجنة أو النار فمسرع ومبطئ ومتقدم ومتأخر وليس في الطريق واقف ألبتة» ابن القيم.
- إياك أن تشتغل بما يصلح غيرك قبل إصلاح نفسك فإن مهلك نفسه في طلب صلاح غيره سفيه، ومثله كمثل من دخلت العقارب تحت ثيابه وهو يذب الذباب عن غيره» بن قدامة.

❋ ❋ ❋



بوصلة : قوانينك السلوكية

بوصلة: قوانينك السلوكية

دواؤك فيك:

في الناس طاقات تستطيع عمل الكثير لا ينتبه لها الشخص ولا تظهر من مخبئها إلا في حالات نادرة يقول تعالى: ﴿وَفِي أَنفُسِكُمْ أَفَلَا تُبْصِرُونَ﴾ [الذاريات:٢١] «فالنفس البشرية خفية الأسرار تنطوي فيها أسرار هذا الوجود لا أسرار الكوكب الأرضي وحده» كما قال صاحب الظلال رحمه الله.

ويقول أحد العارفين بذلك:

دواؤك فيك وما تشعر وداؤك منك ولا تبصر

وتزعم أنك جرم صغير وفيك انطوى العالم الأكبر؟

لذا أرشدنا القرآن الكريم بأن التغيير الحقيقي يأتي بعون من الله إذا ساعد الإنسان نفسه وعمل على تغيير ما بداخله فقد قال ﷻ: ﴿إِنَّ اللّهَ لاَ يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُواْ مَا بِأَنْفُسِهِمْ وَإِذَا أَرَادَ اللّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلاَ مَرَدَّ لَهُ وَمَا لَهُم مِّن دُونِهِ مِن وَالٍ﴾ [الرعد: ١١] إذن فقد ربط الله ﷻ في تغيير الإنسان ومساعدته له بعمله على تغيير ذاته، فالنصر لا يعطى لكسالى أو عابثين بل يعطى لمن بذلوا الجهد ﴿وَجَعَلْنَا مِنْهُمْ أَئِمَّةً﴾ [السجدة: ٢٤]، ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُواْ اصْبِرُواْ وَصَابِرُواْ وَرَابِطُواْ وَاتَّقُواْ اللّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ﴾ [آل عمران: ٢٠٠].

ويقول الشاعر أحمد شوقي:

وما استعصى على قوم منال إذا الأقدام كان لهم ركابا

وما نيل المطالب بالتمني ولكن تؤخذ الدنيا غلابا

إذن فالعمل والعمل الجاد الشاق مع شحذ العزيمة هي الخطوة الأولى المطلوبة منك للوصول إلى نهاية الطريق الطويل في رحلتك الحياتية كما قال تعالى: ﴿وَالَّذِينَ جَاهَدُوا فِينَا لَنَهْدِيَنَّهُمْ سُبُلَنَا وَإِنَّ اللهَ لَمَعَ الْمُحْسِنِينَ﴾

[العنكبوت: ٦٩].

فالهداية جاءت بعد الجهاد الطيب والتضحية بالنفس والمال والوقت، هم الذين احتملوا الطريق فلم ينكصوا ولم ييأسوا، حملوا وتحملوا الأعباء وساروا الطريق الطويل الشاق الغريب، أولئك لن يتركهم الله وحدهم ولن يضيع إيمانهم ولن ينسى جهادهم إنه سينظر إليهم من عليائه فيرضاهم، وسينظر إلى جهادهم إليه فيهديهم وسينظر إلى محاولتهم الوصول فيأخذ بأيديهم وسينظر إلى صبرهم وإحسانهم فيجازيهم خير الجزاء، وعليه فعملك الشاق يكون من خلال اتباع قوانين تلتزم بها لتصل إلى الدرجات العلى، هذه القوانين قوانين سلوكية هي:



القانون الأول: فجر طاقاتك بالإيمان والتقوى والهمة



مهما كانت طاقاتك ضعيفة ضئيلة أو كبيرة متعددة لن تظهر وتتفاعل معها وبها إلا بالإيمان.

- فالإيمان يعطيك الثبات على الحق والدفاع عنه والاستمساك به

﴿فَاسْتَمْسِكْ بِالَّذِي أُوحِيَ إِلَيْكَ إِنَّكَ عَلَى صِرَاطٍ مُّسْتَقِيمٍ﴾ [الزخرف: ٤٣]

. والإيمان يمدك بالصبر الذي تحتاجه ﴿وَلَمَّا رَأَى الْمُؤْمِنُونَ الْأَحْزَابَ قَالُوا هَذَا مَا وَعَدَنَا اللهُ وَرَسُولُهُ وَصَدَقَ اللهُ وَرَسُولُهُ وَمَا زَادَهُمْ إِلَّا إِيمَانًا وَتَسْلِيمًا﴾ [الأحزاب: ٢٢]، ﴿فَمَا وَهَنُواْ لِمَا أَصَابَهُمْ فِي سَبِيلِ اللهِ وَمَا ضَعُفُواْ وَمَا اسْتَكَانُواْ وَاللهُ يُحِبُّ الصَّابِرِينَ﴾ [آل عمران: ١٤٦]، ﴿كَم مِّن فِئَةٍ قَلِيلَةٍ غَلَبَتْ فِئَةً كَثِيرَةً بِإِذْنِ اللهِ وَاللهُ مَعَ الصَّابِرِينَ﴾ [البقرة: ٢٤٩] والنبي ﷺ يقول لابن عباس: «**واعلم أن الأمة لو اجتمعت على أن ينفعوك بشيء لا ينفعوك إلا بشيء قد كتبه الله لك ...**» سنن الترمذي

والإيمان لا بد له من التقوى والهمة يقول ابن القيم في الجواب الكافي: «اعلم أن العبد إنما يقطع منازل السير إلى الله بقلبه وهمته لا ببدنه، والتقوى في الحقيقة تقوى القلوب لا تقوى الجوارح» قال تعالى: ذلك ﴿وَمَن يُعَظِّمْ شَعَائِرَ اللهِ فَإِنَّهَا مِن تَقْوَى الْقُلُوبِ﴾ [الحج: ٣٢] وقال: ﴿لَن يَنَالَ اللهَ لُحُومُهَا وَلَا دِمَاؤُهَا وَلَكِن يَنَالُهُ التَّقْوَى مِنكُمْ كَذَلِكَ سَخَّرَهَا لَكُمْ لِتُكَبِّرُوا اللهَ عَلَى مَا هَدَاكُمْ وَبَشِّرِ الْمُحْسِنِينَ﴾ [الحج: ٣٧] وقال النبي ﷺ: «**التقوى ها هنا**» [السنن الكبرى للبيهقي] وأشار إلى صدره.

فالكيس يقطع من المسافة بصحة العزيمة وعلو الهمة وتجريد القصد وصحة النية مع العمل القليل أضعاف أضعاف ما يقطعه الفارغ من ذلك، مع التعب الكثير والسفر الشاق، فإن العزيمة والمحبة تذهب المشقة وتطيب السير، والتقدم والسبق إلى الله سبحانه إنما هو بالهمم وصدق الرغبة والعزيمة فيتقدم صاحب الهمة مع سكونه صاحب العمل الكثير بمراحل، فإن ساواه

في همته تقدم عليه بعمله، وهذا موضع يحتاج إلى تفصيل يوافق فيه الإسلام الإحسان، فأكمل الهدي هدي رسول الله ﷺ وكان موفيا كل واحد منهما حقه فكان مع كماله وإرادته وأحواله مع الله يقوم حتى تتورم قدماه ويصوم حتى يقال لا يفطر ويجاهد في سبيل الله ويخالط أصحابه ولا يحتجب عنهم ولا يترك شيئًا من النوافل والأوراد لتلك الواردات التي تعجز عن حملها قوى البشر».

ومن الإيمان والتقوى والهمة تجد المؤمن همته عالية لا يقبل من الأمور بالسفاسف ولا يرضى إلا بمعاليها كما قال الرسول ﷺ: «**إن الله يحب معالي الأمور وأشرافها ويكره سفاسفها**» الطبراني

كمال قال الشاعر:

قلت للصقر وهو في الجو عال ... أهبط الأرض فالهواء جديب

قال لي الصقر: في جناحي وعزمي ... عنان السماء مرعي خصيب

ويقول آخر:

إذا ما كنت في أمر مروم ... فلا تقنع بما دون النجوم

فطعم الموت في أمر حقير ... كطعم الموت في أمر عظيم

ويقول البارودي:

فانهض إلى صهوات المجد معتليا ... فالباز لم يأو إلا عالي القلل

ودع من الأمر أدناه لأبعده ... في لجة البحر ما يغني عن الوشل

قد يظفر الفاتك الألوى بحاجته ... ويقعد العجز بالهيابة الوكل

الألوى: أي الجريء الشديد.

ويقول ابن الجوزي: «من أعمل فكره الصافي دله على طلب أشرف المقامات ونهاه عن الرضا بالنقص في كل حال فلو كان يتصور لك صعود السماء لرأيت من أقبح النقائص بك رضاك بالأرض».

فكـن رجـلا رجلـه في الثـرى   وهامـــه همتـــه في الثريـــا

وكلما كبرت العزيمة والهمة دل ذلك على عظمة الإيمان وأصحاب هؤلاء قلة فلما لا تكون منهم ليصدق بك قول النبي ﷺ: **«تجدون الناس كإبل مئة لا يجد الرجل فيها راحلة»** [رواه مسلم]، والراحلة هي النجيبة المختارة من الإبل للركوب وغيره، فهي كاملة الأوصاف فإذا كانت في إبل عرفت.

أي أن الكامل الأوصاف من الناس بحسن منظره وهيئته القوي على تحمل المشاق قليل جدا كقلة الراحلة في الإبل

والإيمان هو البوصلة التي سترشدك إلى أهدافك ويمنحك الثقة في الوصول إليها ويدفع بك القدرة على تحمل مشقة تنفيذها ويمنحك النشاط الدائم ويرسل الأوامر إلى جهازك العصبي

أن: تحمل لله ﷻ.

أن: أصبر فلك أجر في كل ما تفعل.

أن: ستصل إلى ما تريد بإذن الله، تفاءل بالخير.

أن: إذا كان الله معي فمن عليّ.

أن: جاهد وكافح وتعلم.

لذا قيل: «الإنسان حسب ما يؤمن به» أنطون تشيكوف.

«المعتقدات هي المرشحات المعدة مسبقا والمنظمة لرؤيتنا للعالم وهي أشبه بقائد للمخ فعند نؤمن بصورة ملائمة بصحة شيء فإن ذلك بمثابة إشارة إلى المخ تخبره بكيفية تمثيل ما يحدث» أنتوني رويبز.

«إن شخصا يتمتع بالإيمان له قوة تعادل تسعة وتسعين شخصا لا يؤمنون وهو على وجه التحديد السر وراء فتح الإيمان لباب التفوق فالإيمان يرسل بأمر مباشر إلى جهازك العصبي فعندما تؤمن بأن شيئًا ما صحيحًا فإنك تصبح في حالة يكون فيها هذا الشيء حقيقيا فعلا، ولو تعاملت مع الإيمان بصورة فعالة فإن من الممكن عندها أن يصبح الإيمان أعتى قوة لخلق الخير في حياتك ومن ناحية أخرى يمكن أن تكون المعتقدات التي تحد من قدراتك مدمرة بنفس قوة المعتقدات الباعثة على القوة، وقد ثبت الأديان على مر التاريخ القوة في الملايين ومنحهم القدرة على فعل أشياء ما كانوا يظنون بأنفسهم القدرة على الإتيان بها، والإيمان يساعدنا على إخراج أعتى القدرات الكامنة في أعماقنا وخلق وتوجيه هذه القدرات لمساندة ما نرجوه من نتائج» جون ستيورات ميل.

«إن من يحققون شيئا يفعلون ذلك لإيمانهم بالقدرة على تحقيقة» فيرجيل.

فهذا:

- الإمام أحمد بن حنبل يقال له: متى تستمر في طلب العلم وقد أصبحت إمامًا للمسلمين وعالما كبيرا؟! فقال: مع المحبرة إلى المقبرة، وشوهد وهو قادم من اليمن وقد تشققت رجلاه وبلغ به التعب ومن بعدها ذهب إلى حمص.

- الشعبي يقال له: من أين لك هذا العلم كله؟! فيرد قائلا: بنفي الاعتماد والسير في البلاد وصبر كصبر الحمار وبكور كبكور الغراب.

- الشافعي يقال له: كيف شهوتك للعلم؟ قال: اسمع بالحرف «أي الكلمة» مما لم أسمعه فتود أعضائي أن لها أسماعا تتنعم بما تنعمت به الأذنان، فقيل له: كيف حرصك عليه؟ قال: حرص الجموع المنوع في بلوغ لذته للمال، فقيل له: فكيف طلبك له؟ قال: طلب المرأة المضلة ولدها ليس لها غيره!!.
- أبو حاتم الرازي (من العلماء الجهابذة من أهل الري) يقول: أحصيت ما مشيت على قدمي زيادة على ألف فرسخ (أي نحو خمسة آلاف كيلو متر والفرسخ هو ثلاثة أميال أو ٥٥٤٤ مترا) لم أزل أحصى حتى لما زاد على ألف فرسخ تركته، وأما ما سرت أنا من الكوفة إلى بغداد فما لا أحصى كم مرة. ومن مكة إلى المدينة مرات كثيرة، وخرجت من البحر من قرب مدينة سلا «وذلك في المغرب الأقصى» إلى مصر ماشيا، ومن مصر إلى الرملة ماشيا، ومن الرملة إلى بيت المقدس ومن الرملة إلى عسقلان ومن الرملة إلى طبرية ومن طبرية إلى دمشق ومن دمشق إلى حمص ومن حمص إلى أنطاكية ومن أنطاكية إلى طرسوس ثم رجعت من طرسوس إلى حمص وكان بقى على شيء من حديث أبي اليمان فسمعته، ثم خرجت من حمص إلى بيسان ومن بيسان إلى الرقة ومن الرقة ركبت الفرات إلى بغداد وخرجت قبل خروجي إلى الشام من واسط النيل، ومن النيل إلى الكوفة كل ذلك ماشيا هذا سفري الأول وأنا ابن عشرين سنة، أجول سبع سنين وخرجت المرة الثانية وكان سني في هذه الرحلة سبعا وأربعين سنة.

- البخاري: يستيقظ في الليلة الواحدة من نومه فيوقد السراج ويكتب الفائدة تمر بخاطره ثم يطفئ السراج ثم يقوم مرة أخرى وأخرى حتى كان يتعدد من ذلك قريبا من عشرين مرة.
- ابن الجوزي: يقول: لقد كنت في حلاوة طلبي العلم ألقى من الشدائد ما هو عندي أحلى من العسل لأجل ما أطلب وأرجو، وكنت في زمن الصبا أخذ معي أرغفة يابسة فأخرج في طلب الحديث وأقعد على نهر عيسى فلا أقدر على أكلها إلا عند الماء فكلما أكلت لقمة شربت عليها وعين همتي لا ترى إلا لذة تحصيل العلم، فأثمر ذلك عندي أني عرفت بكثرة سماعي لحديث رسول الله ﷺ وأحواله وآدابه وأصحابه وتابعيهم.
- فخر الدين الساعاتي: أحد جهابذة الطب في الإسلام يصف معاناتة في تحصيل الطب فيقول:

يحسدني قومي على صنعتي لأنني بينهم فارس

سهرت في ليلي واستنعسوا لن يستوي الدارس والناعس



القانون الثاني: شغل عقلك الباطن



إن القوى الخارقة التي تمتلكها، وتستطيع أن تحقق لك ما تريد بقدر ما ستغذيها به، وبقدر ما كان هدفك واضح وطرقه صحيحة.

كيف يعمل هذا العقل الباطن الذي لا يراه أحد من البشر داخل جسدا لإنسان؟!

إنه مثل جهاز الحاسب الآلي والكمبيوتر، يعمل من خلال جسم يحتوي على مدخلات (InPuts) ومخرجات (OuPuts)، المدخلات تتكون من لوحة مفاتيح Keyboard والفأرة Mouse ومثلها مثل مدخلات الإنسان من الحواس كالسمع والبصر والشم والتذوق واللمس، المخرجات مثل الشاشة والطابعة ... مثلها كمثل مخرجات الإنسان اللفظية واللالفظية كالنطق والحركات والسلوك والنظرات وباقي لغة الجسد، هذا الجسم داخله وحدة عمليات مركزية CPU تحفظ المعلومات مثلها كمثل المخ لدى الإنسان ولهذه الوحدة برنامج من لغة معينة عادة ما يخاطب لغة الكمبيوتر المسماة بلغة الآلة (Machine Languaga) وهذا البرنامج مهم جدا إذا أن إمكانات الكمبيوتر تكون معطلة ما لم يكن هذا البرنامج يعمل وبجدارة وأقوى جهاز كمبيوتر بدون برنامج جيد لا يعني شيئا، بل إن كمبيوتر بإمكانات متواضعة جدا ولكن معه برنامج عالي المستوى يكون أفضل لأن العبرة في النتائج ولا نتائج من جهاز ليس فيه برنامج أو برنامجه متواضع، هذا البرنامج هو العقل الباطن.

هذا البرنامج هو الذي يدير شئون الكمبيوتر ويخرج النتائج المطلوبة منه.

وكذلك العقل الباطن هو الذي يدير شئون الإنسان والجسد ويخرج سلوكيات وتصرفات وأعمال وأقوال هذا الإنسان.

وهناك شخص مهم يعمل على جهاز الكمبيوتر ويسمى المبرمج، هذا الشخص يعدل ويضبط في البرنامج حتى يتلقى ويخرج منه ما يريد، مثل هذا الشخص كمثل العقل الواعي أنت في البداية تحدد ما تريد كمبرمج ثم تصيغ البرنامج الذي تريد، وتأمر العقل الباطن أن ينفذه ثم ترى النتائج من خلال

المخرجات، فلو رأيت أن النتائج غير جيدة عليك أن تعيد ضبط البرنامج حتى يعطيك المخرجات التي تريدها.

أحيانا يحدث خلل لدى الكمبيوتر كأن يتوقف فجأة أو لا يستجيب للأوامر أو يعطي أشياء غريبة على الشاشة أو أن تطبع الطابعة حروفا غير مفهومة وتتعجب أنت ماذا حدث للجهاز، يقال في لغة البرمجة هذا خطأ Fault ويطلقون على هذا الخطأ اسم bug أي أن هناك خطأ في العقل الباطن، أي أن المبرمج قد أخطأ في عمل شيء أو نسي أن يعدل في البرنامج، لذا حدث ما حدث، وعلى المبرمج حينها اكتشاف مكان الخطأ ليعدله أو يجد له علاجًا أو حلا بديلا.

مثل الأخطاء السابقة تحدث للإنسان كأن تصدر تصرفات غير طبيعية من شخص معروف عنه الاتزان كأن يصاب بنوبة من العصبية الشديدة من شخص لا يتعصب تمامًا أو أن يحبط بقلق شديد في مواقف لا تستدعي ذلك بالمرة، ما يقوم به المبرمج لمعالجة الخطأ هو تعديل البرنامج ومن خلال ما يسمى بالأوامر Commands وهذه الأوامر في الإنسان هي: القناعات أو المعتقدات، أي أن المطلوب تغيير القناعات المسببة لذلك حتى يتعدل البرنامج.

وهذا ما كان يفعله النبي ﷺ في مكة ثلاثة عشر عاما لاقى خلالها الصعاب حتى يغير المشركين قناعاتهم ومعتقداتهم ويستبدلونها بـ «لا إله إلا الله» فهم كانوا يعترضون على ما ألفوه من تصرفات وعادات من شرب خمر وزنا وعبادة أصنام، وسار برنامجهم هكذا ونتائجه من وأد للبنات وإغارة وسبي و .. ثم فجأة تريد أن تغير النظام والأوامر؟؟!

ثم لما تم بناء البرنامج لمن أسلم وهاجر إلى المدينة كان من السهل عليه تقبل الأوامر الجديدة كتحريم الخمر وفرض الزكاة وتحويل القبلة، استجابة

تامة فالبرنامج المعد لذلك مناسب للجهاز المستقبل للأوامر وزيادة عليها فهذه الفورية في التنفيذ عندما نزلت آيات تحريم الخمر لقوله ﷻ: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُواْ إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالأَنصَابُ وَالأَزْلاَمُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ۞ إِنَّمَا يُرِيدُ الشَّيْطَانُ أَن يُوقِعَ بَيْنَكُمُ الْعَدَاوَةَ وَالْبَغْضَاء فِي الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ وَيَصُدَّكُمْ عَن ذِكْرِ اللهِ وَعَنِ الصَّلاَةِ فَهَلْ أَنتُم مُّنتَهُونَ ۞ وَأَطِيعُواْ اللهَ وَأَطِيعُواْ الرَّسُولَ وَاحْذَرُواْ ..﴾ [المائدة: ٩٠-٩٢] فدعي عمر ﷺ فقرئت عليه فقال: «انتهينا ، انتهينا» [سنن أبي داود].

حتى نادى مناد في نوادي المدينة: « ألا أيها القوم إن الخمر حرمت» فمن كانت في يده كأس حطمها ومن كانت في فمه جرعة مجها وشقت زقاق الخمر وكسرت قنانيه وانتهى الأمر.

وعندما نزلت آيات تحويل القبلة ﴿وَمَا جَعَلْنَا الْقِبْلَةَ الَّتِي كُنتَ عَلَيْهَا إِلاَّ لِنَعْلَمَ مَن يَتَّبِعُ الرَّسُولَ مِمَّن يَنقَلِبُ عَلَى عَقِبَيْهِ وَإِن كَانَتْ لَكَبِيرَةً إِلاَّ عَلَى الَّذِينَ هَدَى اللهُ﴾ [البقرة: ١٤٣]، تحول المسلمون فور سماع الخبر وهم ما زالوا في صلاتهم حيث تبدلت مواقع الإمام والرجال والغلمان والنساء من الشمال إلى الجنوب . وفي الحديث الذي روي عن أنس أن المسلمين كان يصلون نحو بيت المقدس فلما نزلت هذه الآية ﴿فَوَلِّ وَجْهَكَ شَطْرَ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ وَحَيْثُ مَا كُنتُمْ فَوَلُّواْ وُجُوِهَكُمْ شَطْرَهُ﴾ [البقرة: ١٤٤] فمر رجل من بني سلمة فناداهم وهم ركوع في صلاة الفجر نحو بيت المقدس: إلا إن القبلة قد حولت إلى الكعبة مرتين فمالوا كما هم ركوع إلى الكعبة [سنن أبي داود].

البرنامج عالي المستوى والجهاز إمكاناته رفيعة فالناتج استجابة تامة للأوامر.

إذن المطلوب تغيير القناعات المسببة لأي ضرر حتى يتعدل برنامجك.

وتخيل لو أنك من الذين يتشاءمون من الأشياء مثلًا لو رأى قطة سوداء أو شخصًا ما كلما رآه تحدث له مصيبة أو رقم ١٣ أو شيئًا آخر من هذا القبيل «وهذا غير صحيح شرعا».

وتخيل لو أنك من الذين لديهم وساوس من المرض أو الجراثيم والتلوث «توهم مرضي» أو غير ذلك من الوساوس كالخوف من الآلام والأوجاع أو نفور المجتمع منك ...

فماذا يحدث لك؟!

ستحدث المصيبة.

ستمرض كل يوم إن لم تتذكر أن تغسل يدك مرة من المرات التي اعتدت عليها..

ستصاب بالآلام والأوجاع!!

سينفر منك المجتمع!!

سيحدث لك كل ما كنت تفكر فيه.

وهذا النبي ﷺ يدخل على أعرابي يعوده في مرض فقال له: «**لا بأس طهور إن شاء الله**، قال: طهور؟ كلا بل حمي تفور أو تثور على شيخ كبير تزيره القبور، قال ﷺ: **فنعم إذا**» رواه البخاري.

نعم إذًا.. أي كما قلت..

وكما توقعت.. سيحدث لك!

وكما هي قناعاتك ومعتقدات سيحدث لك..

هذا السلوك الإنساني (مهما كان) فوراءه قناعة مسببة له، ليس هناك أي سلوك إنساني إلا وله دافع أو قناعة مثل أي تصرف من كمبيوتر لابد له من أمر.

ومن هنا ندرك أن القناعات أهم أمر لبرمجة العقل وفق ما تريد بعد تحديد ما تريد.

إن العقل يشبه الملاح وقائد السفينة الواقف على مقدمتها فهو يوجه السفينة ويصدر الأوامر إلى طاقم السفينة في غرفة المحركات والآخرين الذين يتولون قياس المسافات بين السفينة والسفن الأخرى...، فالرجال في غرفة المحركات لا يعرفون أين يتجهون فهم يتبعون الأوامر فقط.. فقد تصطدم السفينة بالصخور أو بسفينة أخرى إذا أصدر الربان تعليمات خاطئة فيكون هو المسئول عن ذلك فقط.. فهو الذي يصدر الأوامر التي يتم تنفيذها بطريقة آلية.. فأعضاء طاقم السفينة لا يراجعون القائد في تعليماته فهم ببساطة ينفذونها.

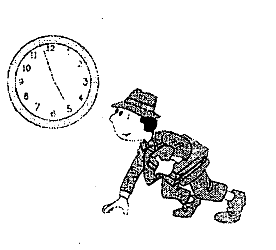
إنه العقل الواعي ذلك الربان والقائد للسفينة التي تمثل الجسم والبيئة ويتلقى عقلك الباطن الأوامر التي تصدر من العقل الواعي ويقبلها كحقيقة.

فإذا ما قال لك أحد ما: أنت فاشل، أنت لا تفهم مثل الحمار، أنت غبي...، حينها يقتبس عقلك الباطن الكلمة ويعتبرها دليلا على أنك فاشل وغبي، ... وعندما تصر أنت بأفعالك الخاطئة وتفشل في بعض الأعمال تظهر لك صورة الذي قال لك هذه الصفة من قبل، لم يخطئ هو، كان محقا هو في وصفك بهذه الصفة.

إذن يقوم عقلك الباطن باتباع الأوامر وتمضي باقي حياتك فاشلاً غبيا، .. وعلى العكس إذا ما أردت الاستيقاظ في موعد معين ونمت متأخرا عن

موعدك الطبيعي - أنت مشحون بالوصول لهدفك وتريد تحقيقه وهو الاستيقاظ في الموعد المطلوب.

تُحدث نفسك بهذا..



إذن يقوم عقلك الباطن باتباع الأوامر وتستيقظ في موعدك وبكامل نشاطك على الرغم من أنك لم تنم المدة الطبيعية لك أو التي اعتاد عليها جسدك.

عقلك الباطن يعمل أربعًا وعشرين ساعة يوميا ويضع الترتيبات النافعة لك إن لم تقم أنت بإطعامه أو بتغذيته بعكسها.. حينها يعطيك من جنس ما قمت بتخزينه.. إنه يخزن ويطعم عن طريق الحدس والبديهة والعواطف والانفعالات، ويرى كل ما هو واقع وراء نطاق البصر وهو ما يطلق عليه الاستبصار أو حده الإدراك.

إذن فعقلك:

الواعي	الباطن
- يعي ما يحدث الآن - تركيزه محدود يدرك لقطتين في الوقت نفسه لا أكثر عكس الباطن الذي لديه القدرة على تسجيل ٥٠ لقطة في الوقت نفسه. - يقوم ببرمجة عقلك الباطن. - منطقي ومحلل. - مفكر. - يمكن أن يعطي تعليمات ناجحة أو غير	- يخزن الذكريات وينظمها. - يحرك العواطف والمشاعر - بنك معلومات - يحرك الجسم ويحافظ عليه - يعتمد الأخلاق والسلوكيات التي يتعلمها من الآخرين . - لكي يخدمك بإتقان يحتاج إلى خطوات واضحة المعالم ليتبعها. - يتحكم ويصون جميع الحواس، يصنع ويخزن ويوزع الطاقة.

ناجحة للعقل الباطن. - يمكن أن يتغير للأحسن إذا اقتنع. وبالتالي يغير العقل الباطن للأحسن. - يفكر بطريقة متتابعة خطوة خطوة. - يمثل من ٥ إلى ١٠٪ من إمكانياتنا والباقي من ٩٠- إلى ٩٥٪ يمثلها الباطن.	- يصنع العادات ويحتاج التكرار من ٦- ٢١ مرة حتى تكون العادة ثابتة لديه ومبرمج على أساس الحصول على أكثر وأكثر. - يتعامل مع الرموز ويستخدمها ويتفاعل معها مثل الأحلام. - يتعامل مع كل شيء بشكل شخصي. - قل له ما تريد يعطيك، وما لا تريد لا يعطيك. - يتابع الأوامر التي يأخذها من العقل الواعي. - يعمل بقوة الأهداف وما لم يأت الدافع من أهداف قوية فلا يعمل، أما إن كانت دوافع لأهداف عالية فإنه يطلق طاقة تكفي لبلوغ ما تريده من أهداف. - يستجيب للتأكيدات القوية إيجابية أم سلبية مثل: سأشفى من مرضي هذا بإذن الله (تأكيدات إيجابية) سأرسب في امتحان الوظيفة (تأكيدات سلبية) - يصبح أنشط كلما وثقت به و كلما استخدمته أكثر . - يعطيك القوة اللازمة للصبر «يقول الرسول: ومن يتصبر يصبره **الله**» صحيح البخاري.

- يجعل كل كلماتك وسلوكياتك تتناسب مع أهدافك. - يعمل أحسن ما يعمل في حالتين: حين يكون عقلك مهتما بأمر ما إلى أقصى حد وحينما لا نفكر بالأمر على الإطلاق فهو يقدح الحل في عقلك كالشرارة وفي أي مكان حتى لو كنت نائما، ولا يعمل حينما تكون في حالة التحسر «التفكير السلبي» على عدم وصولك إلى حل.	

وعليه فعليك باتباع أوامر العقل الباطن وهي:

الأمر الأول: النشاط المتسع: ويعني أن أي شيء تفكر به سوف يتسع وترى منه الكثير فإذا ما نظرت لمياه البحر ورأيت سمكة بعدها سوف تجد نفسك ترى عدة أسماك وهكذا حتى تصل للأمر التالي:

الأمر الثاني: التفكير المتساوي: ويعني أن الأشياء التي تفكر بها والتي سترى منها الكثير ستجعلك ترى شبهها بالضبط فلو كنت تفكر بالسعادة فستجد أشياء أخرى تذكرك بالسعادة وكما قال رسول الله ﷺ: «**إن الخير لا يأتي إلا بالخير**» صحيح البخاري، ويقول ﷺ: «**الطيرة شرك ولكن الله ﷻ يذهبه بالتوكل**» المستدرك على الصحيحين للحاكم، إن الإسلام الذي يرفض تغذية العقل الباطن بالسلبيات بل تغذيته الدائمة بما هو حسن حتى يعطي ما هو أحسن ويقول ﷺ عندما ذكرت الطيرة عنده فقال «**أحسنها الفأل ولا ترد مسلمًا فإن رأى أحدكم ما يكره فليقل اللهم لا يأتي بالحسنات إلا أنت ولا يدفع السيئات إلا أنت ولا حول ولا قوة إلا بك**» سنن أبي داود، وفي المطالب

العالية للحافظ بن حجر العسقلاني قال: قال عبد الله: «لا تضر الطيرة إلا من تطير» أي لن يحدث لك إلا ما تتوقعه من ضرر وعكسه صحيح وهذا يوصلك للأمر الثالث:

الأمر الثالث: الانجذاب المغناطيسي:

أي أن أي شيء تفكر به سوف ينجذب إليك ومن نفس النوع أي أن عقلك يعمل كالمغناطيس فإن كنت تفكر بشيء إيجابي فسوف ينجذب إليك ومن نفس النوع، والعكس إن كنت تفكر بشيء سلبي فسوف ينجذب إليك السلبي، فكما يقول الصينيون القدماء:

أينما يذهب العقل تتدفق الطاقة
وحينما تذهب الطاقة يتدفق الدم
Where mind goes, Chi will follow
Where Chi goes, Blood will follow

الطاقة البشرية لا تعرف مسافات ولا تعرف أزمنة ولا أماكن فهذا أبو بكر الصديق ﷺ عندما تولى مقاليد الخلافة بعد رسول الله ﷺ ارتد من ارتد من أحياء العرب وظهر مدعو النبوة وامتنع قوم عن أداء الزكاة ولم يبق للجمعة مقام في بلد سوى مكة والمدينة وأصبح المسلمون كما يقول عروة بن الزبير ﷺ: «كالغنم في الليلة المطيرة الشاتية لفقد نبيهم وقلة عددهم وكثرة عدوهم ..) حتى وجد من المسلمين من قال لأبي بكر ﷺ: « يا خليفة رسول الله أغلق بابك والزم بيتك وأعبد ربك حتى يأتيك اليقين) أي الموت، هنا كانت الأوامر السابقة من النشاط المتسع إلى التفكير المتساوي وحتى الانجذاب المغناطيسي بما فيه من تدفق في الطاقة فيقول ﷺ: «أينقص الدين وأنا حي؟،

مضى رسول الله ﷺ وانقطع الوحي فوالله لو منعوني عقال بعير كانوا يؤدونه إلى رسول الله ﷺ لقاتلتهم عليه».

ثم ينفذ جيش أسامة ويقول للمعارضين له في هذا: «والذي نفس أبي بكر بيده لو ظننت أن السباع تخطفني لأنفذت بعث أسامة كما أمر رسول الله ﷺ ولو لم يبق في القرى غيري لأنفذته ما كنت أحل عقدا عقده رسول الله ﷺ بيده».

ولم يزل أبو بكر يبذل طاقته يخطط ويجاهد ويرسل البعوث ويسهر على المصالح حتى استطاع أن يتغلب على الصعاب ويقضي على الثورات والفتن وأن ينتصر على المرتدين ومدعي النبوة ومانعي الزكاة ومبطلي الصلاة وأن يعيد للمسلمين عزتهم ولليائسين تفاؤلهم وللإسلام دولته وللخلافة هيبتها، وهذا ما يوصلك للأمر الرابع:

الأمر الرابع: أمر المراسلات: أي أن عالمك الداخلي هو الذي يؤثر على العالم الخارجي فإذا تبرمج الإنسان بطريقة إيجابية تجد أن عالمه الخارجي يؤكد له ما يفكر به، وكذلك الأمر إن تبرمج بطريقة سلبية، وفي فضائل الصحابة للإمام أحمد يقول أحد من الصحابة، وهو أبو بكر بن عياش عن الصديق: ما سبقهم أبو بكر بكثرة صلاة ولا صيام ولكن بشيء وقر في قلبه، ولهذا قيل لو وزن إيمان أبي بكر بإيمان أهل الأرض لرجح.

هذا الإيمان هو الناتج من الداخل ليؤثر في الخارج هذا الإيمان هو ما قال عنه الحسن: «إن الإيمان ليس بالتحلي ولا بالتمني إنما الإيمان ما وقر في القلب وصدقه العمل».

إذن داخليا إيمان يتبعه عمل يرسل إليك مراسلة بالتقوى وهكذا في باقي أمورك الحياتية وهذا ما يوصلك للأمر الخامس:

الأمر الخامس: الانعكاس: ويعني أن العالم الخارجي عندما يرجع إليك سوف يؤثر على عالمك الداخلي فعندما توجه لك كلمة طيبة سوف تؤثر في نفسك ويكون رد فعلك بنفس الأسلوب فترد على هذا الشخص بكلمة طيبة أيضا، كما يقول لقمان الحكيم: «لتكن كلمتك طيبة وليكن وجهك بسطا تكن أحب إلى الناس ممن يعطيهم العطاء، وكما يقول بن عيينة: «البشاشة مصيده المودة» مصيده لأنها ستنعكس على الشخص ليصل للأمر السادس:

الأمر السادس: التركيز: ما تركز عليه تحصل عليه فإن ركزت على التعاسة سوف تشعر بمشاعر وأحاسيس التعاسة، ويكون حكمك على الأمر سلبي، وإن ركزت على السعادة سوف تشعر بمشاعر وأحاسيس السعادة ويكون حكمك على الأمر إيجابي، فهذا خالد بن الوليد عند حصاره لإحدى القلاع وكانت حصينة واستمر الحصار شهرًا قال لهم: والله لو كنتم في السماء لأصعدنا الله إليكم أو أنزلكم إلينا» وفتح الحصن.

وكان ﷺ لا يضيع وقتا قل أو كثر إذا نيط به أمر من الأمور، فلما ندب للجهاد بالشام نظر فإذا بينه وبين الشام يومئذ من خمسمائة إلى ستمائة ميل على حسب الطرق التي يسلكها وهي أربع يختار منها أصلحها لإنجاز العمل الذي وكل إليه، من هذه الطرق الأربع ما هو سهل موفور الماء والكلأ ولكن من أجل هذا موفور الحراسة والسكان الذين سيعوقونه بالمقاومة عن

الإسراع بالمطلوب دون أن تكون للغلبة عليهم فائدة تذكر في القتال الحاسم بين المسلمين والرومان، ومنها ما هو قليل الحراسة والسكان وفيه الماء والكلأ ولكن بعيد يطول السير فيه.

ومنها ما هو وعر قليل الماء والكلأ مخيف غير مطروق أو كما قال الدليل الذي سأله خالد بن الوليد ﷺ: «إنك لن تطيق ذلك بالخيل والأثقال والله إن الراكب المفرد ليخافها على نفسه وما يسلكها إلا مغرور إنها لخمس ليال جياد لا يصاب فيها ماء مع مضلتها...».

وبالتركيز وبالعلم بشخصية خالد نعلم الطريق الذي عليه أن يسلكه فما هو بسالك إلا الطريق الذي هو أحوج إلى قدرة القائد وأدل على العزيمة والمضاء وأبعدها جميعا أن يتوقع العدو هجوما منه فأجمع عزمه على طريق من الطرق الأربع هو أصعبها وأقصرها وهو الذي خوفه الأدلاء منه، وقال لدليله الأكبر: «رافع بن عميرة الطائي» ويحك إنه والله إن لي بد من ذلك إن القوة تأتي على قدر النية، وإن المسلم لا ينبغي له أن يكترث بشيء يقع فيه مع معونة الله» ونجح في اجتياز الطريق.

وهذا بدوره يوصلك إلى الأمر السابع:

الأمر السابع: التوقع: أقوى الأوامر؛ لأن أي شيء تتوقعه وتضع معه شعورك وأحاسيسك سيرسل ذبذبات تحتوي على طاقة تعود لك من جديد، ومن نفس النوع ففي وقعه الفِراض وحرب المسلمين ضد الروم والفرس معا بلغوا الفرات وقالوا للمسلمين: إما أن تعبروا إلينا وإما أن نعبر إليكم، فقال خالد بن الوليد: بل اعبروا إلينا، قالوا: فتنحوا حتى نعبر، فقال خالد: لا نفعل ولكن اعبروا أسفل منا، فقالت الفرس والروم بعضهم لبعض: «احتسبوا

ملككم هذا رجل يقاتل على دين وله عقل وعلم والله لينصرن ولتخذلن» وانتصر المسلمون انتصارا ساحقا.

وهذا أحد أمراء الروم الكبار واسمه (جرجه) يخرج من المعركة ليكلم خالد ويقول له: يا خالد أخبرني فاصدقني ولا تكذبني فإن الحر لا يكذب ولا تخادعني فإن الكريم لا يخادع المسترسل بالله، هل أنزل الله على نبيكم سيفا من السماء فأعطاكه فلا تسله على أحد إلا هزمتهم؟»

لماذا يتوقع (جرجه) هذا؟

ولماذا توقع خبر هذا السيف؟

لانتصارات خالد المتكررة بفضل الله ولهذا يقول خالد ﷺ قال لي رسول الله: «أنت سيف من سيوف الله سله على المشركين، ودعا لي بالنصر فسميت سيف الله بذلك فأنا أشد المسلمين على المشركين».

وهذا يقودنا للأمر الثامن:

الأمر الثامن: الاعتقاد: أي أن أي شيء تعتقد بحصوله وتكرره أكثر من مره وتضع معه شعورك وأحاسيسك سوف تتبرمج في مكان عميق جدا في العقل الباطن ليخرج منه بعد ذلك وبشكل أوتوماتيكي ليتحكم بعد ذلك في سلوكك وتصرفاتك، وهذا الاعتقاد لا يمكن أن يتغير إلا بتغيير التفكير الأساسي الذي أوصلك لهذا الاعتقاد وبالتالي أصبح ما تعتقده وتظن فيه عادة أي الأمر التاسع:

الأمر التاسع: عادات متراكمة: تكررت وتراكمت السلوكيات حتى تحولت إلى عادة دائمة كان من السهل اكتسابها، ولكن أصبح من الصعب التخلص منها إلا إذا نهج العقل الأسلوب نفسه في التخلص كما فعل في الاكتساب واستبدل العادة بأخرى أي يصل للأمر العاشر:

الأمر العاشر: الاستبدال

من أجل أن تغير أمر من الأوامر السابقة لابد من أن تأخذ الأمر وتستبدله بآخر فإذا ما أردت أن تستبدل سلبيتك بإيجابية ما عليك سوى تغيير أو استبدال ما دخل إليك بغيره حتى تنفذ إلى العقل الباطن وتغذيه بخلاف ما لديه ليغذيك بالجديد وإلا استمر على البرنامج الذي يسير عليه مسبقاً من أجل ذلك قال «فرانك أوتلو»:

راقب أفكارك لأنها ستصبح أفعالك
راقب أفعالك لأنها ستصبح عاداتك
راقب عاداتك لأنها ستصبح طباعك
راقب طباعك لأنها ستحدد مصيرك

ويقول «جوزيف ميري»:

- الكنز بداخلك ابحث في باطنك عن استجابة لرغبة قلبك.
- السر العظيم الذي يمتلكه الرجال العظماء في جميع مراحل العمر هو قدرتهم على الاتصال وإطلاق العنان لقوى العقل الباطن، أنت تستطيع أن تفعل مثلهم.
- كل فكر هو في ذاته سبب وكل ظرف هو أثر ونتيجة.
- لا تستخدم مطلقاً مصطلحات مثل: «لا أستطيع فعل هذا أو سأفشل في ..» فإن عقلك الباطن يأخذ بكلمتك ويفهم منها أنك لا تستطيع فعل هذا الأمر أو ستفشل فيه.
- قانون الحياة هو قانون الاعتقاد والمعتقد هو فكرة في عقلك وعقلك الباطن يلهم ويعزز وضعك طبقاً للمعتقد الذي تم تشكيله داخلك.
- غير أفكارك كي تغير مصيرك.
- فكر في الخير يتدفق الخير إليك، وإذا فكرت في الشر يأتي ذلك الشر فأنت رهينة ما تفكر فيه طوال اليوم.

وعليك بمثل ما فعل هؤلاء:

- كان منهج - ابن الهيثم أعظم علماء الرياضيات والفيزياء ومؤسس علم البصريات: «وإني ما مدت لي الحياة باذل جهدي ومستفرغ قوتي في مثل ذلك - يقصد الدراسة وتحصيل العلوم - متوخيًا منه أمورًا ثلاثة: أحدها: إفادة من يطلب الحق ويؤثره في حياتي وبعد مماتي والثاني: أني جعلت ذلك ارتياضًا لي بهذه الأمور في إثبات ما يتصوره ويتضمن فكري من تلك العلوم. والثالث: أني صيرته ذخيرة وعدة لزمان الشيخوخه وأوان الهرم.

فكان ابن الهيثم، قوة خارقة تغذي العقل الباطن لأن الهدف واضح وبين له. فأحكم السيطرة على الحالة الذهنية وحقق ما أراد.

- وهذا ابن سينا صاحب كتاب طبقات الأطباء، يقول: «أخذت أقرأ الكتب وأطالع الشروح حتى أحكمت علم المنطق وكذلك كتاب إقليدس فقرأت من أوله خمسة أشكال أو ستة عليهم ثم توليت بنفسي حل بقية الكتاب بأسره ثم انتقلت إلى المجسطي ولما فرغت من مقدماته وانتهيت إلى الأشكال الهندسية قال لي النائلي «وكان من علماء الفلسفة»: تول قراءتها وحلها بنفسك ثم اعرضها على لأبين لك صوابه من خطئه. وما كان الرجل يقوم بالكتاب، وأخذت أحل ذلك الكتاب فكم من شكل ما عَرَفَه إلى وقت ما عرضته عليه وأفهمته إياه «أي أنه بدأ يشرح لأستاذه»، ثم فارقني «النائلي» واشتغلت أنا بتحصيل الكتب من الفصوص والشروح من الطبيعي والإلهي،

وصارت أبواب العلم تنفتح علي، ثم رغبت في علم الطب وصرت أقرأ الكتب المصنفة فيه وعلم الطب ليس من العلوم الصعبة فلا جرم أني برزت فيه في أقل مدة حتى بدأ فضلاء الطب يقرءون علي علم الطب، وتعهدت المرضى فانفتح علي من أبواب المعالجات المقتبسة من التجربة ما لا يوصف وأنا مع ذلك أختلف إلى الفقه وأناظر فيه، وأنا في هذا الوقت من أبناء ست عشر سنه !!

ثم توفرت على العلم والقراءة سنة ونصفًا فأعدت قراءة المنطق وجميع أجزاء الفلسفة وفي هذه المدة ما نمت ليلة واحدة ولا اشتغلت النهار بغيره وجمعت بين يدي ظهورًا فكل حجة كنت أنظر فيها أثبت مقدمات قياسية ورتبتها في تلك الظهور، ثم نظرت فيها عساها تنتج وراعيت شروط مقدماته حتى تحقق لي حقيقه الحق في تلك المسألة، وكلما كنت أتحير في مسألة ولم أكن أظفر بالحد الأوسط ترددت إلى الجامع وصليت وابتهلت إلى مبدع الكل حتى فتح لي المنغلق وتيسر المتعسر، وكنت أرجع بالليل إلى داري وأضع السراج بين يدي وأشتغل بالقراءة والكتابة فمهما غلبني النوم أو شعرت بضعف عدلت إلى شرب قدح من الشراب ريثما تعود إلى قوتي ثم أرجع إلى القراءة، ومهما أخذني أدنى نوم أحلم بتلك المسائل بأعيانها حتى إن كثيرًا من المسائل اتضح لي وجوهها في المنام!!

وكذلك حتى استحكم معي جميع العلوم ووقفت عليها بحسب الإمكان الإنساني.

فكان ابن سينا قوة خارقة تغذي العقل الباطن لأن الهدف واضح وبين له فأحكم السيطرة على الحالة الذهنية وحقق ما أراد.

✍ وهذه «ويلما رودلف» ولدت عام ١٩٥٤، كانت مولودة عادية وطفلة طبيعية وسعيدة جدًا من النوع الذي يبتسم دائمًا ويحب أن يتعرف على الناس بكل يسر، وطاقتها بمنتهى القوة وعندما كانت في الرابعة من عمرها أصيبت بأنفلونزا حادة حيث ارتفعت درجة حرارتها بصورة غير طبيعية حتى أن درجة الحرارة سببت لها شللا، نعم شلل نصفي من صدرها إلى قدميها، بالطبع وهي صغيرة لم تكن تدرك ما حدث لها فما تدركه هو أنها لم تعد تستطيع الحراك مثل السابق فكانت تبكي باستمرار وأصبحت تعبة نفسيًا بدرجة عالية جدًا.

فحصها العديد من الأطباء لكن دون جدوى فأصبحت طفلة معاقة جالسة على كرسي كهربائي، ثم كان هناك حل بأن توضيع على قدميها قضبانًا حديدية ويعطى لها عكازين حتى تبدأ في تعلم المشئ من جديد لتتماشى مع الطريقة الجديدة.

وبقيت على هذه الحال حتى وصلت إلى عشر سنوات، كانت تسمع الأطباء يقولون عنها: «لا يمكنها إطلاقًا أن تمشي مرة أخرى وحتى إن مشت فلن تمشي بالطريقة الطبيعية التي كانت عليها في الماضي».

«لا يمكن إطلاقًا»، «مستحيل»، كانت «ويلما» تسمع هذا كله ولكن كان لديها إحساس مختلف وأنها في يوم من الأيام يمكنها أن تمشي طبيعية بالفعل.

وذات يوم وهي تشاهد التليفزيون رأت مؤسسة للمعاقين يقومون بشيء اسمه «أولومبياد خاصة» وكأنها منافسة للمعاقين فنظرت «ويلما» إلى والدتها التي كانت جالسة بجوارها وقالت لها أمي لنذهب إليهم ونرى ماذا يفعلون، ولم تضيع الأم وقتًا إطلاقًا فاتصلت هاتفيًا بهم وأخذت موعدًا وذهبا إلى هناك

معًا وكانت المفاجأة أن وجدت «ويلما» سيدة تحب المعاقين وتحترمهم جدًا، وكانت هذه السيدة من أبطال العالم في الجري فكانت «ويلما» سعيدة جدًا وجلست معها وقالت لها إنها معجبة جدًا بها وتتمنى أن تصبح مثلها فقالت لها السيدة: بل ممكن جدًا أن تكوني أحسن مني، فقالت لها «ويلما» كيف؟! فردت عليها السيدة: إيمانك الداخلي، إيمانك بالله سبحانه وتعالى وأنه يمكن أن تحدث معجزة قد حدثت لأناس كثيرين قبلك.

فرحت «ويلما» كثيرًا بهذا الكلام وقالت السيدة: أنا مستعدة أن أبدأ من الآن، فقالت لها السيدة: نحن سنبدأ بالتدرج مرحلة مرحلة وبعدها سنبدأ بالجري بإذن الله، وبدأت «ويلما» التدريبات والعلاج الطبيعي الذي استمر عامان، وبعدها كانت المفاجأة للجميع وللأطباء خاصة عندما طلبت «ويلما» أن ينزع الحديد الذي على ساقيها ووقفت على قدميها وكان الكل مندهشًا وبدأت تتحرك وتمشي شيئًا فشيئًا.. فقالت لمديرة مؤسسة المعاقين: «أتعلمين إنني أحس في داخلي أنني سألعب وأجري، سأكون بطلة العالم وليس هذا فقط بل سأصل إلى أن أكون أسرع سيدة في العالم سأكسر الحاجز».

فقالت لها المديرة: لما لا!! الذين وصلوا إلى ما هم عليه الآن ليسوا أحسن منك، تعالى لنبدأ مرحلة مرحلة، فكانت «ويلما» في البداية تمشي بصعوبة مشيًا غير طبيعي فتحسنت قليلًا ثم تحسنت أكثر ومرت الأيام والسنين وبعد ثلاث سنوات وصلت إلى مرحلة استطاعت أن تمشي بمفردها وتتحرك قليلًا فقالت لها المديرة: ما رأيك بأن نشارك في البطولات فردت عليها «ويلما»: في البطولة؟! مؤكد ١٠٠٪ سأخسر.

فقالت لها المديرة: لا يهم إن خسرتي أم لا انظري أين كنت وأين أنت الآن.

فأحست «ويلما» أنها فعلا يمكن أن تفعل شيئًا ويمكن أن تكون أسرع سيدة في العالم فشاركت البطولة، وطبعًا آخر المشاركين شارفوا على الوصول إلى خط النهاية بينما «ويلما» بعيدة جدًا جدًا وكان الطريق طويلًا وصعبًا ولكن بحب الناس وتشجيعهم لها وإصرارها وصلت إلى خط النهاية وكانت آخر عداءة ولكن أصبحت «ويلما» بطلة العالم عندما كان عمرها ٢٣ عامًا.

وفي أوائل الثمانينات أثبتت للعالم أجمع أن قوة التركيز والتركيز في الله عز وجل بالإيمان واليقين الصادق وقوتها الأساسية وقدراتها غير المحدودة واعتقاداتها الداخلية التي غذت بها عقلها الباطن والتزامها بالتدريب وصبرها على الأشياء التي حدثت لها في عام ١٩٨٢ أصبحت بطلة العالم في ١٠٠م، ٢٠٠م، ٣٠٠م، ٤٠٠م وجرت ميلا بكامله في أقل من ثلاث دقائق وكسرت فعلا كل الأرقام القياسية العالمية حينها وأصبحت «ويلما رودلف» أسرع سيدة في العالم.

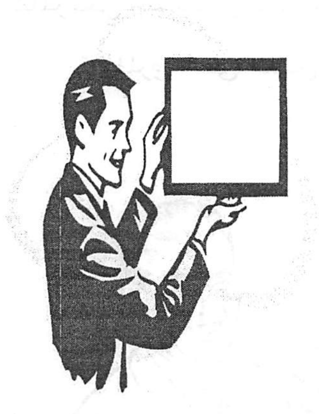
عندما سُئلت في CNN عن السبب الذي جعلها تصل إلى هذه الدرجة من النجاح قالت لهم: «أول شيء إيماني بالله سبحانه وتعالى وتركيزي وتوقعي أنه سيساعدني كنت أعرف أن معجزة ستحدث لي وأدركت أن لي قدرات رائعة، فبدأت أركز على قدراتي لم أكن أركز على التحديات بل ركزت على القدرات لدرجة أنني كنت أعرف أنني سأقوم بذلك، كنت أشاهد الأبطال وعشت الحلم ركزت على الفكرة وجعلت جسمي ومخي وكل قدراتي تذهب إليها إلى غاية وصولي إلى بطولة العالم».

فكانت أسرع سيدة في العالم، قوة خارقة تغذي العقل الباطن لأن الهدف واضح وبين لها فأحكمت السيطرة على حالتها الذهنية وعاشت الحلم فحققت ما أرادت.

ولا تنسى أبداً:

- تقول بعض الدراسات النفسية أنه من الميلاد حتى سن ٧ سنوات فإن ٩٠٪ من برمجتك قد تم، ومن سن ٧- ١٨ سنة فإن الـ ١٠٪ الباقية من برمجتك على ما أنت عليه قد تم، كما أنه وحتى سن ١٨ سنه تكون قد تلقيت من ١٥٠ ألف إلى ٢٠٠ ألف رسالة سلبية وفقط من ٤٠٠ إلى ٦٠٠ رسالة إيجابية.
- مصادر ما تحصل من قناعات هي: الوالدين، المدرسة، الأصدقاء، الإعلام، أنت نفسك.
- ما تضعه في ذهنك سواء كان سلبيًا أو إيجابيًا ستجنيه في النهاية «د. هلمستتر».
- أنت هذا اليوم حيث أوصلتك أفكارك وستكون غدًا حيث تأخذك أفكارك.
- أهم درس تتعلمه في حياتك أن أفكارك هي التي تحدد شخصيتك فإذا عرفت فيما تفكر عرفت من تكون.
- إنك لم تحصل على كل ما تريد في الحياة ولكنك ستحصل على ما تتوقع.

- إن واقعك الآن هو المجموع الكلي لكل ما فكرت فيه وتستطيع تغييره.
- لكي يتعلم شخص لابد أن يحتاج إلى شيء وأن يلاحظ شيئًا وأن يقوم بعمل شيء وأن يحصل على شيء «دولارد ميلر».
- المؤمن الضعيف يتعلل بالقضاء والقدر والمؤمن القوي هو قضاء الله وقدره في الأرض «محمد إقبال».
- إن الله لا يضيع عمل عامل ولا يخيب أمل آمل «ابن القيم».





القانون الثالث: تمتع بالمرونة النفسية

ماذا تظن المرونة؟

هل تظنها الميوعة أو التقلب أو الانقياد أو الانصهار أو الذوبان أو أن تتخذ شكل قالب توضع فيه!!

إنها نظرة قاصرة عن المرونة، إن المرونة الحقيقية لين في صلابة.

ومن الخطأ أن ننظر إلى جانب منها وتتغاضى عن الآخر، أي أن نرى جانب ما فيها من لين، ونغفل عن جانب الصلابة لأن المرونة حالة تمتزج فيها مقادير متجانسة من الليونة والصلابة معًا، تحقق قدرة على التكيف الإيجابي والتأقلم والتواؤم، إنها قدرة على التعديل في الموقف وفي السلوك بهدف الاستجابة لمقتضيات الظروف المحيطة وفقًا لمتطلبات البيئة وما بها.

إن المرونة هي قابليتك لتعديل أفكارك وتقبل الجديد وتجاوز الجمود إذا ظهر ما يفرض عليك ذلك عندها ستكون شخصًا سويًا ولست مريضًا نفسيًا، فالمرضي النفسيون يتسمون غالبًا بالتصلب والنمطية والأحادية.

إن المرونة هي أساس التكيف والتكيف له أربعة مقتضيات:

أولها: تغيير ما يقبل التغيير ويجب تغييره.

ثانيها: تقبل ما لا يجب تغييره.

ثالثها: التواؤم مع ما لا يمكن تغييره.

رابعها: التمييز بين الحالات الثلاث السابقة.



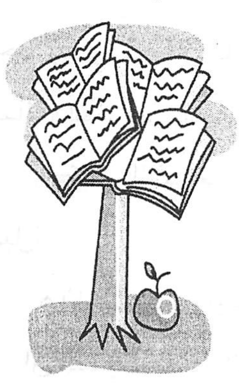
وسوف يتجلي غياب المرونة لديك ويتضح تمامًا في حالة:

- تصلب الذهن وجمود الأفكار حيث تميل حينها إلى التفكير القطعي أو الحدية «إما — أو».
- الميل إلى استخدام الأفكار المسبقة والمعايير الجاهزة والقوالب الجامدة في النظر إلى المشكلات وفي الحكم على الأشياء والناس.
- التعصب بمعنى الميل الأعمى، الميل العاطفي الانفعالي لشيء ما هو أصلًا قابل للتعديل والتغيير، وحينها تصم أذنيك وتغمض عينيك عن كل السلبيات القائمة في موضوع هذا الميل، وعن كل ما قد يقلل من انحيازك أو يناقض مبرراتك أو يفند أسبابك.
- الإصرار على الخطأ لمجرد المكابرة.
- عدم قدرتك على تعديل أفكارك وسلوكياتك.

- التفكير المنغلق الذي لا تستطيع من خلاله تصور وجود للرأي الآخر وقابليه كل رأي للصواب والخطأ.

- عدم معرفة قانون الحياة: «كل شيء يتغير إلا قانون التغير».

إن الشجرة لا تفقد صفتها الأساسية وهي الثبات «فهي شجرية» ولا تتنازل عن خضرتها وقدرتها على مد الظل، ولا تتخلى عن نزوعها إلى النمو والتفرع والعطاء، إنها لا تفعل شيئًا من ذلك حين تميل جذوعها للعواصف ذات اليمين أو ذات الشمال؛ فهي تميل لكي تحافظ على وجودها وعطائها وخصائصها لكنها لا تنحني، وتلكم هي الليونة والصلابة.. وتلكم هي المرونة ولو لم تكن الشجرة واثقة من أن جذورها ضاربة في الأرض وأن فروعها لينة مرنة قوية في آن واحد لما ملكت أية جرءة على تلك المرونة.



وهذا الشافعي يقول: «ما ناظرت أحدًا إلا قلت: «اللهم أجر الحق على قلبه ولسانه فإن كان الحق معي اتبعني وإذا كان الحق معه اتبعته».

الذي يقول هذا هو الشافعي الذي قيل عنه:

«ما رأيت أحدًا أعقل ولا أروع ولا أفصح وأنبل رأيًا من الشافعي» [أبوعبيده بن سلام].

«ما كنا تدري ما الكتاب والسنه والإجماع حتى سمعناه من الشافعي، وما رأيت مثل الشافعي ولا رأى الشافعي مثل نفسه وما رأيت أفصح منه ولا أعرف» [الكرابيسي].

«رأيت الناس والله ما رأيت أحدًا يشبه الشافعي ولا يقاربه في صنف من العلم، والله إن الشافعي كان عندي أروع من كل ما رأيته ينسب إلى الورع» [البويطي].

«ما رأيت أعقل من الشافعي.. ناظرته يومًا في مسأله ثم افترقنا ولقيني وأخذ بيدي ثم قال يا أبا موسى ألا يستقيم أن نكون إخوانًا وإن لم نتفق في مسألة» [يونس بن عبد الأعلى].

«كان الشافعي كالشمس للدنيا وكالعافية للبدن» [الإمام أحمد بن حنبل].

هذا الشافعي «رحمه الله» كان يقول:

إن الفقيــه هــو الفقيــه بفعلــه ... لــيس الفقيــه بنطقــه ومقالــه

وكــذا الــرئيس هــو الــرئيس ... لــيس الــرئيس بقومــه ورجالــه

وكـذا الغـني هـو الغـني بحالـه ... لــيس الغــني بملكــه وبمالــه

إذا كنت تملك المرونة بمعناها المتقدم سوف تدرك أن الوعل الذي ناطح الصخرة انكسرت قرونه ولو أنه التف حولها ومضى لنال السلامة.

إذا كنت تمتلك المرونة بمعناها المتقدم ستعيش بمفهوم: «أن تعدل إستراتيجيتك وتبقى خير من أن لا تعدل إستراتيجيتك ولا تبقى».

إذا كنت تمتلك المرونة بمعناها المتقدم ستعرف معنى الحكمة والفطنة والمهارة وفهم طبائع الأشياء واستيعاب سنن الحياة وإدراك ضرورات التكيف، وسيكون لديك صحة نفسيه حيث الأقرب إلى التسامح والأبعد عن التعقيد والأقدر على تحقيق التطور والأدعى إلى الاستمرار والعطاء، وستكون قادرًا «بفضل الله» على تغيير حالتك الذهنية بتغيير المواقف ولن تتجمد على المألوف.

ولكن:

هذا في المواقف الحياتية العادية اليومية في عمل، منزل، جيران، ...

وفي الأحداث الصعبة نجد الاختلاف في موت شخص عزيز، خسارة صفقة تعقد عليها آمال لتخرجك من ديون متراكمة، وظيفة سوف تفقدها حالًا، صديق خدعك أو غرر بك، الإصابة بمرض خطير، ...

أحداث صارمة تجد من كنت تظن أنه قادر على تجاوز المحنة ليحولها إلى منحة قد أنهار وسقط، سقط النموذج القدوة في المرونة في التغلب على الأحداث.

سقط لأن الموقف أو الحدث أكبر من مرونته التي يتحلى بها.

المرونة السابقة مرونة وقتيه اكتسبتها من خلال خبراتك الحياتية.

أما المرونة الحالية المطلوبة فهي:

المرونة النفسية:



وهي: عملية التوافق الجيد والمواجهة الإيجابية لشدائد، صدمات، نكبات أو الضغوط النفسية العادية التي يواجهها البشر بصورة يومية تجعلهم في لحظه ينفجرون ولا يملكون أنفسهم مثل المشكلات الأسرية والخلافات الزوجية وضغوط العمل الشديدة والمشكلات المالية والمتأزمة.

وهنا: تعطي المرونة النفسية القدرة على التعافي من التأثيرات السلبية لهذه الشدائد أو النكبات أو الأحداث الضاغطة والقدرة على تخطيها أو تجاوزها بشكل إيجابي ومواصلة الحياة بفعالية واقتدار.

وهنا: تجد الفرد الذي يتمتع بالمرونة النفسية يروض أو يدير انفعالاته واندفاعاته.

وللوصول إلى المرونة النفسية لابد من:

١. الرضا: يقول ابن القيم «رحمه الله» الرضا باب الله الأعظم ومستراح العابدين وجنة الدنيا من لم يدخله في الدنيا لم يتذوقه في الآخرة.

حين تحرم الرضا يضيع كل شيء، سوف تختنق البسمات وتشتد بك البليات وتعظم عليك المهلكات وتفقد الإحساس بكل شيء وتتبعثر وتنهار وتتمزق حيث تحرم الرضا تجد الطرق مسدودة والهم عليك غالب .

ولذا عليك أن:

- تصنع كل ما يحب الله أن تصنعه من عمل صالح في امتثال أمر الله واجتناب نهيه يقول تعالى: ﴿**مَنْ عَمِلَ صَالِحًا مِّن ذَكَرٍ أَوْ أُنثَى وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَلَنُحْيِيَنَّهُ حَيَاةً طَيِّبَةً**﴾ [النحل: ٩٧] قيل هي حياة الجنة وقيل في الدنيا بالقناعة أو الرزق الحلال وقال بعض السلف حياة الرضا والقناعة.
- ترضى عن ثلاث كما قال الرسول ﷺ: «**ذاق طعم الإيمان من رضي بالله ربًا وبالإسلام دينًا وبمحمد رسولًا**» [صحيح مسلم]
- تطلع إلى حياتك وما يحدث فيها كيف أنت وكيف هي أيامك معك، فأيامك تمر على ثلاثة أمور: أمر تحبه يوجب عليك الشكر، أو أمر تكرهه يوجب عليك الصبر وأمر باختيارك ورضاك كالمعصية أو الذنب عليك التوبة منه.

- الرضًا بالمقسوم، فالرضا يحركك ويدفعك دفعًا نحو العمل، ففي قوله تعالى:﴿مَا أَصَابَ مِن مُّصِيبَةٍ إِلَّا بِإِذْنِ اللهِ وَمَن يُؤْمِن بِاللهِ يَهْدِ قَلْبَهُ﴾ [التغابن:١١].

فهو ﷻ يهد قلبه للتسليم بأمره والرضا بقضائه ويهديه لأحسن الأقوال والأفعال والأحوال، لأن أصل الهداية القلب وكما يقول رسول الله ﷺ: «**عجبًا لأمر المؤمن إن أمره كله خير وليس ذاك لأحد إلا للمؤمن إن أصابته سراء شكر وإن أصابته ضراء صبر فكان خيرًا له**» [صحيح مسلم].

- تتوكل على الله حق التوكل لأنه من الوسائل القوية في تحقيق الرضا كما قال تعالى: ﴿وَعَلَى اللهِ فَتَوَكَّلُواْ إِن كُنتُم مُّؤْمِنِينَ﴾ [المائدة: ٢٣] وكما قال الرسول ﷺ: «... **ومن أحب أن يكون أقوى الناس فليتوكل على الله**» [ابن حجر العسقلاني في المطالب العالية] ويقول تعالى: ﴿وَلَوْ أَنَّهُمْ رَضُواْ مَا آتَاهُمُ اللهُ وَرَسُولُهُ وَقَالُواْ حَسْبُنَا اللهُ سَيُؤْتِينَا اللهُ مِن فَضْلِهِ وَرَسُولُهُ إِنَّا إِلَى اللهِ رَاغِبُونَ﴾ [التوبة: ٥٩] فالرضا سبق التوكل كما قال ابن كثير، أي أنهم بتوكلهم الحقيقي كانوا راضين حق الرضا فقبل المقدور يسمى توكلا، وبعد المقدور هو رضا وقبل القضاء تفويض وبعد القضاء رضا وتسليم وفي كل هو رضا.

إن اعتقادك وهو اعتقاد المؤمن: «أنك تتحرك ضمن دائرة الإرادة الإلهية يعطيك شعورًا بالاطمئنان أن أمور الحياة مرتبة من قبل رب العالمين، هذا الشعور بالإحاطة الإلهية يعطيك التوازن في العواطف وردود أفعالك فتكون باعتدال لا تطرف فيه سواء في حالات الحزن أو الفرح بحيث تمضي مع قدر

الله طواعية ورضا ، هذه العقيدة هي من أشد العوامل الإيجابية في النظر إلى المستقبل طالما أنك أخذت بالأسباب وخططت لكل الأمور وتوكلت على الله.

قال الحسن: « من رضى بما قسم له وسعه وبارك الله فيه ومن لم يرض لم يسعه ولم يبارك له فيه».

٢. الصحة النفسية:

يحقق لك الإسلام أركان الصحة النفسية وهي:

- تقوية الصلة بالله فمن قوى بالله كانت حياته خاليه من القلق والاضطرابات النفسية كما قال النبي ﷺ لابن عباس: «**يا غلام إني أعلمك كلمات احفظ الله يحفظك، احفظ الله تجده تجاهك إذا سألت فاسأل الله وإذا استعنت فاستعن بالله واعلم أن الأمة لو اجتمعت على أن ينفعوك بشيء لم ينفعوك إلا بشيء قد كتبه الله لك، وإن اجتمعوا على أن يضروك بشيء لم يضروك إلا بشيء قد كتبه الله عليك رفعت الأقلام وجفت الصحف**» [رواه الترمذي] وفي رواية أخرى في المستدرك على الصحيحين للحاكم «**تعرف على الله في الرخاء يعرفك في الشدة وإذا سألت فاسأل الله.. واعلم أن مع الكرب الفرج واعلم أن مع العسر اليسر**».
- الثبات والتوازن الانفعالي حيث الاطمئنان والثبات والاتزان وعدم القلق والخوف والاضطراب فيقول تعالى: ﴿يُثَبِّتُ اللهُ الَّذِينَ آمَنُواْ بِالْقَوْلِ الثَّابِتِ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَفِي الآخِرَةِ﴾ [إبراهيم: ٢٧]، ﴿فَمَن تَبِعَ هُدَايَ فَلاَ خَوْفٌ عَلَيْهِمْ وَلاَ هُمْ يَحْزَنُونَ﴾ [البقرة: ٣٨]، ﴿هُوَ الَّذِي أَنزَلَ السَّكِينَةَ فِي قُلُوبِ الْمُؤْمِنِينَ لِيَزْدَادُوا إِيمَانًا مَّعَ إِيمَانِهِمْ﴾ [الفتح: ٤].

التفاؤل وعدم اليأس، فالمؤمن متفائل دائمًا لا يتطرق اليأس إلى نفسه كما قال تعالى: ﴿وَلاَ تَيْأَسُواْ مِن رَّوْحِ اللهِ إِنَّهُ لاَ يَيْأَسُ مِن رَّوْحِ اللهِ إِلاَّ الْقَوْمُ الْكَافِرُونَ﴾ [يوسف: ٨٧] والنظر إلى المستقبل والعمل الجاد المستمر حتى في أضيق الظروف كما قال رسول الله ﷺ: «**إن قامت الساعة وبيد أحدكم فسيلة فإن استطاع أن لا يقوم حتى يغرسها فليفعل**» [مسند الإمام أحمد].

- توافق مع نفسك ومع الآخرين، لن تتوافق مع نفسك إلا إذا كنت كما قال الرسول ﷺ لديك خصلتان التقوى، وحسن الخلق حيث سُئل النبي ﷺ: ما أكثر ما يدخل الناس الجنة؟ قال: **تقوى الله وحسن الخلق**» [صحيح بن حبان].

عندها ستجد أنك تتوافق معك وستتقبل جوانب قوتك وضعفك وستسعى إلى تحقيق حاجاتك وآمالك وستقوم باستغلال قدراتك وطاقاتك فيما يرضى الله عز وجل وستضبط نفسك على موازين الصواب والخطأ الشرعي، ستعتز بنفسك وتثق بها وتتواضع للآخرين من غير مذلة عندها ستتوافق مع الآخرين «بعد توافقك مع نفسك» وستجد أنك:



- تحسن الظن بهم وتحترمهم وتحس بالآلامهم وأفراحهم.
- تتفاعل معهم وتطمئن في الاندماج في حياتهم.
- تظهر مشاعر الحب والود نحوهم.
- لا تتردد في تقديم المساعدة والمساندة لهم.

- تأخذ وتعطي معهم ومنهم في إطار من الألفة والتنافس الشريف.
- تتقبل نقائص الغير بسعة صدر ومرونة.
- تتحلى بمستوى معين من الالتزام والمسئولية بأخلاقيات المجتمع السائدة «قوانين جديدة».

سيظهر وبوضوح قوله ﷻ: ﴿وَتَعَاوَنُواْ عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى﴾ [المائدة: ٢] أي ليعن بعضكم أيها المؤمنون بعضًا على البر ،وهو العمل بما أمر الله بالعمل به، والتقوى: هو اتقاء ما أمر الله باتقائه واجتنابه من معاصيه.

٣. ضع عينك على الحاضر والأخرى على المستقبل:

استقرأ الواقع المحيط وضع فيلمًا تسجيليًّا كبير للحياة كيف تسير وكيف تجري، ثم بناء على الفيلم المصور عليك أن ترى المستقبل وترسم له صورة كبيرة واضحة تتوقع فيها ما يحدث، وتأمل فيها بالجيد والجديد من خلال خطة جاهزة للمواجهة ولتتكيف مع الشدائد المتوقعة والصدمات التي لا تستطيع تغييرها ولتستعد لما يمكن تغييره بالقوة اللازمة له لتخرج بأفضل النتائج.

وانتقل من الداخل إلى الخارج وليس من الخارج إلى الداخل.

انتقل من داخلك إلى الناس وليس من الناس إلى ذاتك.

٤. ارتد القناع المناسب للموقف وعش دورك اللحظي المتعدد ففي المنزل عش



كزوج محب لأهل بيته كما قال النبي عندما سُئل من الصحابي عمرو بن العاص ﷺ: من أحب الناس إليك؟ قال: عائشة [صحيح ابن حبان]، ومع أولاده فهو أب مسئول عن تربيتهم ورعايتهم والإنفاق عليهم

كمـا قـال رسـول اللهﷺ: «**وكلكـم راع ومـسئول عـن رعيتـه**» [صحيح البخاري].

وعندما تخرج إلى المجتمع فأنت مواطن مسلم لهم عليك حقوق وواجبات كما قال الرسول ﷺ: «**من لم يهتم بأمر المسلمين فليس منهم ومن لم يصبح ويمسي ناصحًا لله ولرسوله ولكتابه ولإمامه ولعامة المسلمين فليس منهم**» [رواه الطبراني] وعندما تذهب إلى عملك فعليك السعي الحلال وإتقان العمل وإجادته دون غش فقد قال رسول الله ﷺ: «**من غش المسلمين فليس منهم**» [رواه ابن حجر] وهكذا في كل أدوار حياتك.

لا تضيع أي واجب من واجباتك عند أي دور .

ولا تنتظر أن يقدم غيرك دوره حتى تقدم أنت واجبك.

عليك أن تفي بالأدوار الخاصة بك وحينها سترتاح نفسيًا وسوف تلتمس للغير العذر إن قصر.

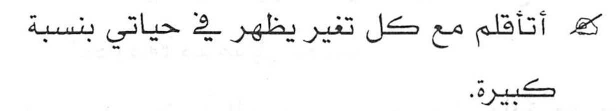
٥. **تجنب رؤية المشكلات والأزمات** على أنها مسلمات لا سبيل للتخلص منها أو التغلب عليها، لا.. لابد من تجاوز تلك النظرة، حقًا من الطبيعي أن تمثل المشكلات أو الأزمات ضواغط عليك ولكن الهدوء النفسي والثقة بالله سيجعلك تتخطى هذا، بل وأصعب من ذلك ستتجاوز، فهذا النبي ﷺ يوم الطائف عند عودته مهمومًا محزونًا وقال له زيد بن حارثة: كيف ندخل عليهم وقد أخرجوك «يعني قريشًا» فقال ﷺ يا زيد: «**إن الله جاعل لما ترى فرجًا ومخرجًا وإن الله ناصر دينه ومظهر نبيه**».

وهـذا موسـى عليه السلام حينمـا أو شـك فرعـون علـى اللحـاق بـه وقـالوا: ﴿إِنَّا لَمُدْرَكُونَ﴾ [الشعراء: ٦١] مـاذا قـال لهـم: ﴿كَلَّا إِنَّ مَعِيَ رَبِّي سَيَهْدِينِ﴾.[الشعراء: ٦٢].

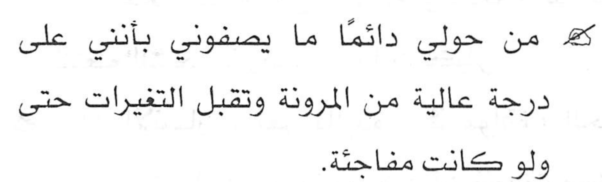
٦ـ **تعلم من ماضيك**، استفد من خبراتك السابقة ومن مصادر قوتك، حدد كيف كنت في حياتك، اسأل نفسك:

- ما أنواع الأحداث الأكثر ضغطًا على نفسيتك؟
- كيف أثرت عليك مثل هذه الأحداث؟
- ما الذي تعلمته في هذه الأوقات العصيبة؟
- كيف استطعت التغلب على المصاعب والمواقف الضاغطة التي واجهتك؟
- ما الذي ساعدك على الإحساس بالأمل والاستبشار بالمستقبل؟
- لو قدر وعادت الأحداث الضاغطة السابقة مرة أخرى كيف سيكون ردة فعلك وكيف ستتمالك نفسك حينها وبعد أي زمن يمكن استعادة السيطرة على مقاليد الأمور؟
- ماذا كسبت وماذا خسرت من الناس من حولك خلال هذه الأحداث؟
- بنسبه كم في المائة اعتمدت على قدراتك وطاقاتك وعلى الآخرين؟
- ما هي الرؤية الإيجابية التي تكونت لديك بعد هذه الأحداث الضاغطة؟
- في عبارة واحدة قل لنفسك حكمة استفدتها من كل ما سبق ومررت به.

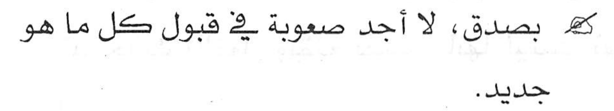
٧. راجع نفسك كل فترة بالأسئلة التالية:



- أتأقلم مع كل تغير يظهر في حياتي بنسبة كبيرة.



- من حولي دائمًا ما يصفوني بأنني على درجة عالية من المرونة وتقبل التغيرات حتى ولو كانت مفاجئة.



- بصدق، لا أجد صعوبة في قبول كل ما هو جديد.
- في حياتي، أتعرض لفقد بعض الامتيازات أو الأريحية في عملي أحيانًا ومع ذلك فالأمر مقبول بالنسبه لي.
- بفضل الله أعيش تحت أي ظرف دون سخط أو تبرم.
- أجد متعه في كل ما يحدث من ابتلاءات لي بل أبحث عن مزايا في كل ابتلاء لأحمد الله عَزَّ وَجَلَّ عليها.
- لدى طقوس خاصة في حياتي «قد تكون في مواعيد الأكل والنوم والملبس» ولكن إذ جد طارئ لي أو لمن حولي ويحتاجوني لدعمي أتخلى عنها وبسرعة.
- من حولي يؤكدون لي أنني زوج (زوجة) جيد وأب مناسب وعامل في مهنتي كفء وأصل رحمي و... وأحس أنا من داخلي أنني مقصر في حق كل من له حق علي.

٨. لا تنس دائمًا أن تعيش بحكمة تبعث داخلك القوة كلما مالت نفسك إلى الضعف لا تنس أنّ:

- «المثابرة والصبر هي التي تصنع الأعمال العظيمة» صامويل جونسون
- «لو خلا العالم من البهجة والسعادة ما كنا لنتعلم الشجاعة والصبر» هلين كيلر
- «إن الإنسان يشعر بالهدوء في مواقف الخوف عندما يتخيل أسوأ ما يمكن أن يحدث وكأنه قد حدث بالفعل ويقنع نفسه بأنها ليست نهاية العالم» [برتراند رسل]
- الأكثر مرونة هو الأكثر تحكمًا في الأمور.

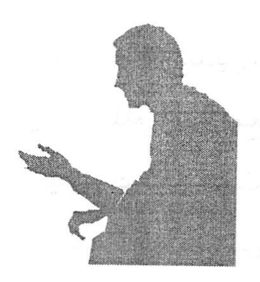
القانون الرابع: سيطر على مشاعرك

﴿الَّذِينَ يُنفِقُونَ فِي السَّرَّاء وَالضَّرَّاء وَالْكَاظِمِينَ الْغَيْظَ وَالْعَافِينَ عَنِ النَّاسِ وَاللهُ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ﴾ [آل عمران: ١٣٤] ورد أن النبي ﷺ قال لما نزلت هذه الآية: «**إن هؤلاء من أمتي قليل إلا من عصمه الله وقد كانوا كثيرًا في الأمم التي مضت**» [القرطبي في الجامع لأحكام القرآن عن مقاتل بن حبان] أي أن حلم الإنسان وحسن خلقه أصل أصيل وفطرة أولية كان يتمتع بها الإنسان منذ الخلق الأول، وأن الغضب وسوء الخلق وما بعدها من آثار وسلوكيات وانفعالات سيئة ظهرت لما تباينت العقول والأخلاق وانتشرت التنازعات والصراعات على المصالح والمعاشات ولهذا يقول الرسول ﷺ: «**ليس الشديد بالصرعة إنما الشديد الذي يملك نفسه عند الغضب**» [صحيح مسلم] ويقول

أيضًا ﷺ: «إن الشيطان ينتقل في جسم فإذا عصمه الله من باب تحول له من باب أخرى حتى يهلكه» [مسند الشاميين للطبراني].

إنه الغضب.

يقول عنه أبو حامد الغزالي في كتابه «إحياء علوم الدين»: «الغضب شعلة نار اقتبست من نار الله الموقدة التي تطلع على الأفئدة وإنها لمستكنة في طي الفؤاد استكنان الجمر تحت الرماد ويستخرجها الكبر الدفين في قلب كل جبار عنيد كاستخراج الحجر النار من الحديد وقد انكشف للناظرين بنور اليقين أن الإنسان ينزع من عرق إلى الشيطان اللعين فمن استفزته نار الغضب فقد قويت فيه قرابة الشيطان حيث قال: ﴿خَلَقْتَنِي مِن نَّارٍ وَخَلَقْتَهُ مِن طِينٍ﴾ [الأعراف: ١٢] فإن شأن الطين السكون والوقار وشأن النار التلظي والاستعار والحركة والاضطراب ومن نتائج الغضب الحقد والحسد وبهما هلك من هلك وفسد من فسد.



وقوة الغضب محلها القلب ومعناها غليان دم القلب بطلب الانتقال وتتوجه هذه القوة عند ثورانها إلى دفع المؤذيات قبل وقوعها وإلى التشفي والانتقال بعد وقوعها، والانتقال قوت هذه القوة وشهوتها وفيه لأنها لا تسكن الأبد.

إذن الغضب هو:

حرارة تنبعث من الباطن لدفع المضار البدنية لأن البدن غير مأمون عن الضرر، خلق الله تعالى فيه نار الغضب لتدفع عنه الضرر.

تصرف انفعالي يصدر ردًا على موقف استفزازي يفتقد فيه الغاضب تعقله واتزانه.

وقد تكون عند غضبك في:

- تفريط: أي تبلد، حينها يكون الشخص قد فقد قوة الغضب أو ضعفت لديه وأصبح لا حمية له فيكون مستكين متقاعس لا يحرك ساكنًا من أجل الحق ولا ينكر قلبه ما لابد من إنكاره، سلبي تمامًا لا يحرك طاقة جسده تجاه المواقف فتخذل نفسه، عندها يصدق فيه قول الإمام الشافعي: «من استغضب فلم يغضب فهو حمار ومن غضب فاسترضى فلم يرض فهو شيطان».
- إفراط: أي غضب يتجاوز عن حد دفع الشر إلى إيقاع الشر بنفسه والآخرين ويخرج بنفسه عن سياسة العقل والدين وحدودهما فلا يكون للشخص عندها بصيرة ولا نظر ولا فكرة ولا اختيار فهو عندها كالسبع الضاري، والوحش يظلم ويؤذي ولا تستجيب جوارحه عندها لوعظ أو لخطاب،لأن الخطاب الذي يسمعه حين غضبه هو خطاب مزاج قلبه لا خطاب عقله وما تسمعه أذنيه.
- الاعتدال: وهو الشكل المطلوب المحمود، سمة العقلاء والراشدين، يسترشدون عندها بوحي العقل والدين ويراعي قيم النظام والمجتمع الذي ينتمي إليه ويكون رد فعله يناسب الحدث فينبعث غضبه حيث تجب الحمية وينطفئ حيث يحسن الصبر والحلم، وضبط غضبه على حد الاعتدال والوسطية، هو الاستقامة التي كلف بها عباده ويوفر على نفسه من القلق والاضطراب والضيق الشيء الكثير، ويكسب الآخرين الذين يتوقع خسارتهم وخسارة مودتهم بسبب النزاعات والخلافات التي لا داعي لها ولا سبب جوهري، يعيش بالقرآن الذي ذكر الغضب في أكثر من عشر مواضع ووردت كلمة الغضب فيه

«٢٤» مرة منها خمس مرات غضب بشرى والباقي غضب من الله تعالى بمعنى العقاب ولذا عليك التغير لتصل إلى حد الاعتدال.

التغيير هنا ليس قمع أصل الغضب فهذا ليس مقتضى الطبع وإنما المطلوب مراجعة أشكاله ومسبباته لتصفيتها بما يمكنك الاستغناء عنها وتصحيح أوضاعك نحو الوصول للشخصية المتزنة المتوازنة حتى لا تخسر بالغضب ما يجب أن تربحه.

من أين غضبك؟

يأتي غضبك من عده عناصر هي:

١. العامل البيولوجي: أنت تتكون من جسد ونفس يحكمهما عقل يدير شئونك، ولأن الإنسان يرث في جسده من سابقيه سواء الوالدين والأجداد مع الخبرات فإنه من الطبيعي كإنسان أن يرث من الفطرة التي وضعها الله سبحانه وتعالى في جسده ليحميها من التعرض لأذى.

العامل البيولوجي هنا هو ما يصدره العقل عند التعرض للخطر وليس أن الغضب وراثة لأن الغضب مسألة ذات طابع فردي كما وكيفًا يشترك فيها التنشئة والثقافة والبيئة، وجزء من الجينات والنمط «وهذا الجزء الصغير من الجينات لا يكون هو المؤثر الرئيسي لتكوين شخصية الغضوب».

٢. العامل الفكري: وهو ما يحمله الشخصي من التربية والتنشئة حيث يكون في ذهنه ما يحيط به فيتأثر به فتتشكل الخارطة الذهنية التي تحمل داخلها اللغة التي يتحدث بها والقيم التي تشربها والمعتقدات الشخصية التي شكلتها تجاربه في الحياة مع نظام تفكيره، ولهذا يقول الإمام الغزالي في الإحياء: «وأما الأسباب الاعتيادية للغضب فهو أن يخالط قومًا

يتبجحون بتشفي الغيظ وطاعة الغضب ويسمون ذلك: شجاعة ورجولية»

وكما قال النبي ﷺ: «**كل مولود يولد على الفطرة فأبواه يهودانه أو ينصرانه أو يمجسانه**» [صحيح البخاري]، إذن تأثير حولك عليك منذ الصغر يؤثر بك.

قس غضبك: هل أنت عندما تكون غاضبًا؟

لا تتحكم في انفعالاتك ولا تستطيع أن تحبس داخلك ما يضايقك.

لا تصبر على تصرفات من حولك إن كانت خاطئة من وجهة نظرك «زوجة/ زوج/ أولاد/ زملاء عمل/ ...».

يبدو على وجهك ما تشعر به مثل العبوس والتجهم أو احمرار الوجه و....

توجه ملاحظات ساخرة لمن أغضبك.

لا تخفي مشاعر الكراهية والانتقاد من وإلى الآخرين.

ترد بعنف على ما يستثير غضبك.

تصدر منك ألفاظًا غير لائقة بحق من حولك.

لا تدري ماذا تقول وبعد أن تهدأ لا تذكر ما قلته من ألفاظ أو سب.

أعتقد أنك إن وافقتني فيما سبق فكل من حولك يقول لك إن غضبك من النوع الانفجاري المدمر، غضبك من النوع الشديد الخطر عليك وعلى من حولك أنت تحتاج إلى التحرر من نار غضبك بمعرفة أسبابه وعلاجه بعدها.



لماذا تغضب؟

هل تعتقد أنك وأنت طفل:



- كنت تخالط - من حولك- غاضبين فرسخ في ذهنك حس الغضب وحب التشبه بهم؟
- كنت تفتقد للشعور بالأمن والآمان؟
- كنت تعاني من الرفض وعدم القبول؟
- كان هناك منافسة من أطفال آخرين لك في الأسرة أو في محيط بيتك الذي نشأت فيه؟
- كان يحدث استيلاء على ما تملكه من لعب؟
- كان أحد الوالدين أو كليهما ضعيف أمامك فيلبي لك طلباتك؟
- كان أحد الوالدين أو كليهما غضوب جدًا والآخر ضعيف أمامه؟
- هل تعتقد أنك وأنت مراهق:
- كان يتم مقارنتك بأسوأ الناس ممن هم في مثل سنك؟
- كان هناك تضييق شديد على حريتك وبشكل غير مبرر؟
- كان يتم كشف ما تعتقد أنه من أسرارك الخاصة؟
- كان يتم عقابك بأساليب شديدة مثل الضرب المبرح أو السخرية أمام الغير أو الحرمان من المصروف وتعتقد أن هذا بدون مبرر؟
- كان هناك صرامة شديدة من المعلمين وبإيعاز من الوالدين أو أحدهما؟

هل تعتقد أنك وأنت زوج:

- تشعر بعد الاحترام؟

- تشعر بعدم التقدير على إنجازاتك؟
- يتم انتقاد أسرتك «الأب والأم والأخوة» من جانب زوجتك أو أسرتها دون مبرر؟
- تشعر أن زوجتك تهتم بأهلها أكثر منك وتهمل حقوقك الأساسية عليها؟
- تشعر بعدم الراحة في بيتك إذا ما حاولت النوم أو العمل داخله؟
- يتم توجيه النقد الدائم لك في كل ما تقدمه من إنفاق وتربية وإدارة داخل البيت؟
- تقارن دائمًا بأزواج آخرين أفضل منك في كل شيء بينما ترى أنت أنهم أسوأ منك في كل شيء؟
- أن هناك من يمن عليك ويتعالى بأنه أفضل منك؟
- أنك تخاف على أسرتك من حدوث مكروه لهم ممن حولك من جيران وغيره؟

هل تعتقدين أنك وأنت زوجة:

- تم إجبارك على الزواج من هذا الرجل؟
- يتم الانتقاص من قدر أسرتك «الأب / آلام/ الأخوة» وبأنهم أقل شأنًا من أسرة زوجك؟
- تشعرين بالظلم في بيت زوجك؟
- تشعرين بانصراف زوجك عنك وعدم الاهتمام بك في حديث أو غيره؟
- يتم معاملتك بدون مشاعر أو وجدنيات وعم مراعاة لأنوثتك؟
- يتم مقارنتك بالأخريات ممن حولك أو بالمقارنة بفنانة أو راقصة مشهورة؟

هل تعتقد أنك في عملك:

- ✍ هناك محاباة من الإدارة لشخص آخر دون مبرر؟
- ✍ هناك ظلم واقع عليك؟
- ✍ هناك عدم احترام لشخصيتك أو لما تقدمه من عمل ترى أنه هام جدًا؟
- ✍ مديرك شخص مستبد وديكتاتور؟
- ✍ لا تستطيع الحصول على حقوقك البسيطة الإنسانية؟

هل لديك أسباب أخرى لغضبك؟

١-

٢-

٣-

٤-

٥-

٦-

٧-

٨-

٩-

١٠-



تحرر من غضبك:

عليك بثلاثة أوجه:

الوجه الأول: أنت مع نفسك

- ✍ هل عرفت لماذا أنت تغضب بسرعة؟
- ✍ هل عرفت الأسباب من نشأتك وطفولتك وحتى عملك وبيتك ومع من تسكن؟
- ✍ هل عرفت أنك اكتسبت عادات سيئة يمكن التخلص منها؟
- ✍ هلا تدخل إلى عقلك الباطن أنك لن تستطيع التخلص مما أنت فيه؟
- ✍ مثل: أنا قوي شديد أملك نفس عند الغضب ـ أنا ألتمس الأعذار للآخرين؟
- ✍ هل يمكنك الآن أن تعدل من أفكارك وتدخل إلى عقلك الباطن ما يفيد أنك ستتخلص مما أنت فيه الآن؟
- ✍ هل تعرف مفاتيح غضبك لتغلقها ونتائجه لتعديلها؟

دوّن ما يثير غضبك وقابل كل منها ببعض الحلول وخفف من حدة كلامك وهدئ نبرة صوتك ولطف عباراتك وألفاظك.

- ❖ لا تقلق الأمر ليس صعبًا فقط يحتاج منك إلى ترويض وتذكر دائمًا قوله تعالى: ﴿فَاصْفَحِ الصَّفْحَ الْجَمِيلَ﴾ [الحجر: ٨٥] وتذكر قول الرسول ﷺ: «**العلم بالتعلم والخير عادة**» [صحيح ابن وهب] ويقول أبو الدرداء ﷺ: «إنما العلْم بالتعلم والحلم بالتحلم ومن يتحر الخير يعطيه ومن يتوق الشر يوقَه».
- ❖ عليك بحفظ آيات وأحاديث وآثار تأمر بالعفو والصفح والحلم .
- ❖ عليك باختيار نماذج ورموز قدوات في تحدي الغضب مثل الأحنف الذي قال: ما آذاني أحد إلا أخذت في أمره بإحدى ثلاث: إن كان فوقي عرفت له فضله، وإن كان مثلي تفضلت عليه وإن كان دوني أكرمت نفسي عنه. وقيل له ممن تعلمت الحلم؟ فقال: من قيس بن

عاصم، كنا نختلف إليه في الحلم كما يختلف إلى الفقهاء في الفقه ونظم في ذلك شعرًا:

سألزم نفسي الصفح عن كل مذنب ... وإن عظمت منه على الجرائم

فما الناس إلا واحد من ثلاثة ... شريف ومشروف ومثل مقاوم

فأما الذي فوقي فأعرف قدره ... وأتبع فيه الحق والحق لازم

وأما الذي دوني فإن قال صنت عنه ... إجابته نفسي وإن لام لائم

وأما الذي مثلي فإن زل أو هفا ... تفضلت إن الحر بالفضل حاكم

- ❖ عليك بصحتك بالطعام الجيد والشراب الطبيعي والهواء النقي والاستجمام المناسب والإجازات الدورية والفحص الطبي والاسترخاء بعد الإجهاد .. إلى غير ذلك من الأمور الكثيرة التي تفيد جسدك ونفسيتك.
- ❖ لا تجلد ذاتك حتى لا تعيق تقدمك كإنسان يحتاج إلى استقرار نفسي، وتحرر من خوف الملامة وعقد النقص فأنت أفضل وأكرم عند الله كما قال تعالى: ﴿وَمَنْ أَحْسَنُ مِنَ اللهِ صِبْغَةً﴾ [البقرة: ١٣٨].
- ❖ انفض الماضي خلف ظهرك بكل ما فيه من آلام وفوضى واضطراب وسامح من فعل بك ما فعل.
- ❖ اقض على المنغصات السابقة لداخلك واستدعى أمل المستقبل، أنت الآن ابن اليوم لا ابن الأمس، أنت حر من قيود الماضي، أنت ربان سفينتك لا غيرك يقودك وهذا أحدهم يقول: «لكي أحافظ على هدوئي بيقين على أن أتقبل ما لا يمكن تغييره وأن تكون لدى الشجاعة لتغيير ما أستطيع».

الوجه الثاني: أنت مع خالقك

هل أنت تريد أن يغضب منك خالقك بغضبك أنت على الغير، بالتأكيد لا إذن عليك بـ :

❖ الاستعاذة بالله من الشيطان:قال تعالى: ﴿وَإِمَّا يَنزَغَنَّكَ مِنَ الشَّيْطَانِ نَزْغٌ فَاسْتَعِذْ بِاللَّهِ إِنَّهُ هُوَ السَّمِيعُ الْعَلِيمُ﴾ [فصلت: ٣٦]، وعن سليمان بن صرد رضي الله عنه قال: كنت جالسًا مع النبي ورجلان يستبان فأحدهما احمر وجهه وانتفخت أوداجه فقال النبي ﷺ: «**إني لأعلم كلمة لو قالها ذهب عنه ما يجد لو قال أعوذ بالله من الشيطان ذهب عنه ما يجد**» فقالوا له: إن النبي قال: «**تعوذ بالله من الشيطان**» فقال: وهل بي جنون [صحيح البخاري]، قال ابن القيم: «وأما الغضب فهو غول العقل يغتاله كما يغتال الذئب الشاة وأعظم ما يفترسه الشيطان عند غضبه وشهوته».

❖ تغيير الحال: عن أبي ذر رضي الله عنه أن رسول الله ﷺ قال: «**إذا غضب أحدكم وهو قائم فليجلس فإن ذهب عنه الغضب وإلا فليضطجع**» [صحيح ابن حبان].

❖ ترك المخاصمة والسكوت: قال أحد العلماء: «ومن الأمور النافعة أن تعلم أن أذية الناس لك وخصوصًا في الأقوال السيئة لا تضرك بل تضرهم إلا أن أشغلت نفسك في الاهتمام بها وسوغت لها أن تملك مشاعرك؛ وعند ذلك تضرك كما ضرتهم فإن أنت لم تصنع لها بالًا لم تضرك شيئًا». وعن ابن عباس رضي الله عنه عن النبي ﷺ أنه قال: «**علموا ويسروا ولا تعسروا وإذا غضب أحدكم فليسكت**» [مسند الإمام أحمد بن حنبل].

❖ الوضوء: قال رسول الله ﷺ: «**إن الغضب من الشيطان وإن الشيطان خلق من النار وإنما تطفأ النار بالماء فإذا غضب أحدكم فليتوضأ**» [مسند أبي داود]

❖ وفي حديث أبي سعيد الخدري رضي الله عنه مرفوعا: «إلا وإن الغضب جمرة توقد في جوف ابن أدم ألم تروا إلى حمرة عينيه وانتفاخ أوداجه فإذا وجد أحدكم من ذلك فليلزق بالأرض ألا إن خير الرجال من كان بطئ الغضب سريع الفيء، وشر الرجال من كان سريع الغضب بطئ الفيء» [المستدرك على الصحيحين للحاكم].

❖ استحضار الأجر العظيم لكظم الغيظ: فمن استحضر الثواب الكبير الذي أعده الله تعالى لمن كتم غيظه وغضبه كان سببا في ترك الغضب والانتقام للذات.

وبتتبع بعض الأدلة من الكتاب والسنة نجد جملة من الفضائل لمن ترك الغضب منها:

❖ الظفر بمحبة الله تعالى والفوز بما عنده قال تعالى: ﴿**الَّذِينَ يُنفِقُونَ فِي السَّرَّاء وَالضَّرَّاء وَالْكَاظِمِينَ الْغَيْظَ وَالْعَافِينَ عَنِ النَّاسِ وَاللهُ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ**﴾ [آل عمران: ١٣٤]، ومرتبة الإحسان هي أعلى مراتب الدين، وقال تعالى: ﴿**فَمَا أُوتِيتُم مِّن شَيْءٍ فَمَتَاعُ الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَمَا عِندَ اللهِ خَيْرٌ وَأَبْقَى لِلَّذِينَ آمَنُوا وَعَلَى رَبِّهِمْ يَتَوَكَّلُونَ ۝ وَالَّذِينَ يَجْتَنِبُونَ كَبَائِرَ الْإِثْمِ وَالْفَوَاحِشَ وَإِذَا مَا غَضِبُوا هُمْ يَغْفِرُونَ**﴾ [الشورى: ٣٦، ٣٧]، وعن ابن عباس قال: قال رسول الله ﷺ: «**ثلاثة من كن فيه آواه الله في كنفه وستر عليه**

برحمته وأدخله في محبته» قيل: ما هن يا رسول الله؟ قال: **«من إذا أعطى شكر وإذا قدر غفر وإذا غضب فتر»** [المستدرك على الصحيحين للحاكم].

❖ ترك الغضب سبب لدخول الجنة، عن أبي الدرداء قال: قلت: يا رسول الله دلني على عمل يدخلني الجنة. قال ﷺ: **«لا تغضب ولك الجنة»** [الطبراني].

❖ المباهاة على رؤوس الخلائق: عن أنس أن النبي ﷺ قال: **«من كظم غيظًا وهو يقدر على أن ينفذه دعاه الله على رؤوس الخلائق يوم القيامة حتى يخيره في أي الحور شاء»** [مسند ابن ماجه].

❖ النجاة من غضب الله تعالى: عن عبد الله بن عمرو قال: قلت يا رسول الله ما يمنعني من غضب الله؟ قال **«لا تغضب»** [صحيح ابن حبان] فالجزاء من جنس العمل ومن ترك شيئًا لله عوضه الله تعالى خيرا منه.

❖ زيادة الإيمان: قال النبي ﷺ: **«وما من جرعة أحب إلى الله من جرعة غيظ يكظمها عبد لله ما كظمها عبد لله إلا ملأ جوفه إيمانًا»** [الحافظ ابن حجر العسقلاني].

❖ الإكثار من ذكر الله تعالى: قال ﷻ : **﴿الَّذِينَ آمَنُواْ وَتَطْمَئِنُّ قُلُوبُهُم بِذِكْرِ اللهِ أَلاَ بِذِكْرِ اللهِ تَطْمَئِنُّ الْقُلُوبُ﴾** [الرعد: ٢٨]، فمن اطمئن قلبه بذكر الله تعالى كان أبعد ما يكون عن الغضب قال عكرمة في قوله تعالى: **﴿وَاذْكُر رَّبَّكَ إِذَا نَسِيتَ﴾** [الكهف: ٢٤] «إذا غضبت».

❖ العمل بوصية رسول الله ﷺ، عن أبي هريرة ﷺ أن رجلًا قال للنبي أوصني قال: **لا تغضب** فردد مررًا قال: **لا تغضب** [صحيح البخاري].

❖ النظر في نتائج الغضب، فكثير الغضب تجده مصابًا بأمراض كثيرة كالسكر والضغط والقولون العصبي وغيرها، فهل سيرضى عنك خالقك عندما تصيب نفسك وبيديك بالأمراض العضال؟

❖ أخذ الدروس من الغضب السابق ونتائجه السيئة عليك من خسارة في الدين والحسنات والناس.

❖ معرفة أن المعاصي كلها تتولد من الغضب فتركها إغلاق لباب من أبواب العصيان، قال ابن القيم: «ولما كانت المعاصي كلها تتولد من الغضب والشهوة وكان نهاية قوة الغضب القتل ونهاية قوة الشهوة الزنى، جمع الله تعالى بين القتل والزني وجعلهما قرينين في سورة الأنعام وسورة الإسراء وسورة الفرقان وسورة المتحنة والمقصود أنه سبحانه أرشد عباده إلى ما يدفعون به شر قوتي الغضب والشهوة من الصلاة والاستعاذة».

الوجه الثالث: أنت وقدوتك في الغضب وآثارهم:

تطلع إلى النماذج التالية لتعلم ما هو صبرك على من يغضبك فهذا:

❖ سلمان لما شُتم قال: «إن خفت موازيني فأنا شر مما تقول وإن ثقلت موازيني لم يضرني ما تقول»، كان همه مصروفا إلى الآخرة فلم يتأثر قلبه بالشتم.

❖ الربيع بن خثيم لما شتم قال: «يا هذا قد سمع الله كلامك، وإن دون الجنة عقبة إن قطعتها لم يضرني ما تقول وإن لم أقطعها فأنا شر مما تقول».

❖ أبو بكر الصديق لما سبه رجل قال: «ما ستر الله عنك أكثر» فكأنه كان مشغولا بالنظر في تقصير نفسه عن أن يتق الله حق تقاته ويعرفه

حق معرفته فلم يغضبه نسبة غيره إياه إلى نقصان إذا كان ينظر إلى نفسه بعين النقصان.

❖ قالت امرأة لمالك بن دينار: «يا مرائي» فقال: ما عرفني غيرك.

❖ وسب رجل الشعبي فقال له: «إن كنت صادقا فغفر الله لي وإن كنت كاذبا فغفر الله لك».

❖ قال يحيى بن زكريا لعيسى عليهما السلام: أي شيء أشد؟ قال: غضب الله، قال فما يقرب من غضب الله، قال: أن تغضب، قال: فما يبدي الغضب وما يبينه؟ قال عيسى: الكبر والخفر والتعزز والحمية.

❖ قال تعالى في بعض الكتب القديمة: «**يا ابن آدم اذكرني حين تغضب أذكرك حين أغضب فلا أمحقك فيمن أمحق**».

❖ قال عروة بن محمد: لما استعملت على اليمن قال لي أبي: أوليت؟ قلت: نعم، قال: فإذا غضبت فانظر إلى السماء فوقك وإلى الأرض تحتك ثم عظم خالقهما.

❖ قال المعتمر بن سليمان: «كان رجل ممن كان قبلكم يغضب فيشتد غضبه فكتب صحائف وأعطى كل صحيفة رجلا وقال للأول: إذا غضبت فأعطني هذه وقال للثاني: إذا سكن بعض غضبي فأعطني هذه وقال للثالث: إذا ذهب غضب فأعطني هذه، فاشتد غضبه يوما فأعطي الصحيفة الأولى فإذا فيها ما أنت وهذا الغضب إنك لست بإله إنما أنت بشر يوشك أن يأكل بعضك بعضا. فسكن بعض غضبه، فأعطى الثانية فإذا فيها: ارحم من في الأرض يرحمك من في السماء. فأعطى الثالثة فإذا فيها: خذ الناس بحق الله فإنه لا يصلهم إلا ذلك. أي لا تعطل الحدود.

❖ غضب المهدي على رجل فقال شبيب له: لا تغضب الله بأشد من غضبه لنفسه، فقال: خلوا سبيله.

❖ غضب عمر يومًا فدعا بماء فاستنشق وقال: إن الغضب من الشيطان وهذا يذهب الغضب.

❖ قال لقمان لابنه: يا بني لا تذهب ماء وجهك بالمسألة ولا تشفي غيظك بفضيحتك واعرف قدرك تنفعك معيشتك

ولا تنس مطلقا أن:

❖ عش في الحقائق لا الأوهام.

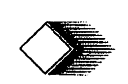
❖ يمكنك تغيير نفسك هذه حقيقة.

❖ الغضب انفعال بشري طبيعي وصحي طالما في حد الاعتدال هذه حقيقة.

❖ جميع الناس يمرون بمشاعر غاضبة لكن بعض الناس تعلموا ألا يظهروا غضبهم هذه حقيقة.

❖ التنفيس عن الغضب لن يخلصك منه المهم هو البحث عن حل للمشكلة هذه حقيقة.

❖ دعامة العقل الحلم وجماع الأمر الصبر [أكثم بن صيفي].



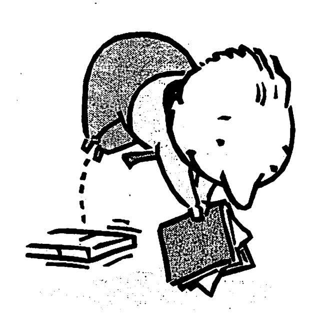
القانون الخامس
أخرج رأسك من الرمل وتخل عن منهج النعامة

قديما كان يعتقد أن النعامة تقوم بدفن رأسها في التراب خوفا من أعدائها ولكن لو كان ذلك صحيحا لانقرض النعام منذ فترة نتيجة افتراس

الأعداء لها كما أن هذا ليس منطقيا نظرا لسرعة النعامة في الجري والهرب. والسبب الحقيقي لدفن النعامة رأسها في التراب هو التنكر ففي بعض الأحيان يكون من الصعب على النعامة الهرب كما في حالة حراستها للبيض فلا تستطيع النعامة الهروب وترك بيضها فتعرضه للخطر لذا تفترش النعامة الأرض وتقرب رأسها - والذي يكون لونه قريب من لون الأرض- إلى الأرض وكأنها تقوم بدفنه ولكنها في الحقيقة تتنكر لتقوم بالتمويه والابتعاد عن أنظار العدو المفترس.

كم ضحك البشر على هذا الحيوان ووصفوه بالغبي ظنا منهم أنه دفن رأسه في الرمال غباء ظنا منه أنه عندما لا يرى العدو فإن العدو لا يراه . . ورغم أنهم أطالوا الضحك عليه لكنهم ذهبوا يقلدونه فكلما أحسوا بأن هناك خطرا قادما تجاههم قاموا بدفن رأسهم في الرمال ظنا منهم أن هذا سيحل المشكلة وعندما تسألهم لماذا يقلدون النعامة وهم يضحكون من فعلها هذا ويصفونها بالغباء يقولون: نحن لا نقلد النعامة فالنعامة تدفن رأسها في الرمال أما نحن فنغمض أعيننا أو نصم آذاننا أو نكتم أفواهنا لكننا أبدا لا ندفن رؤوسنا في الرمال.

الطريف أن العلماء اكتشفوا أن النعامة حين تدفن رأسها في الرمال فإن تصرفها هذا يدل على ذكائها وليس على غبائها كما كان يظن البعض لأن النعامة حين تدفن رأسها في الرمال فهي تبدو كالشجرة الصغيرة فلا يراها الحيوان المفترس ويتجاوزها ظنا منه أنها شجرة صغيرة ويذهب بحثا عن فريسة أخرى، وبهذا تكون النعامة حلت مشكلتها بطريقة ذكية جدا، لكن في واقعنا نحن البشر لا نحل مشكلاتنا بل نزيدها تعقيدا حتى تهاجمنا وتأكلنا دون رحمة.



لماذا نقلد النعامة في الاسم فقط وليس بالفعل.

نحن نقلد المنهج النعامي «ندعي أنه منهج النعامة وهذا كذب على النفس» في عدم تغيير ما حولنا.

لذا مطلوب:

- امتلاك الجرأة للتعبير عن المشاعر الحقيقية بكل صدق وصراحة وأدب.
- الكف عن المشي على البيض أي تجنب أي موقف يمكن أن ينتج عنه مواجهة أو أذى لمشاعر الآخرين طالما أنك تقول رأيك بصراحة وبدون وقاحة.
- الكف عن القلق من إيذاء مشاعر الآخرين إن واجهناهم بحقائق فعلوها بها وآذت مشاعرنا.
- عدم الاختباء في مواجهة الأحداث كما يفعل المجرمون وراء القضبان فهم يختبئون ويضعون أيديهم على وجوههم خوفا من عدسات الكاميرات، لماذا هل أنت مجرم؟؟!
- كن إيجابيا واستفد من الفرص التي تتاح لك لجعل الآخرين يعرفون ما هو مقبول عندك.
- وضع قانونًا ينص على: «عاملني كما أريد أن أعامل».
- الاعتراف بوجود اختلاف بين الناس قد ينجم عنه سوء فهم أو نزاع ولا تتجاهل هذا النزاع بل واجهه وقم بحله بتجاوز الخوف، وواجه الموقف الصعب.
- التدقيق في عواطفك، أدرك مشاعر غضبك والإحباط لديك، اعترف لنفسك بأنك غاضب أو غير مرتاح أو مضطرب بعد نقاشك، بهذه

الطريقة تستطيع منع مشاعرك من التراكم إلى حد الانفجار أو التسرب لإيذاء الآخرين ممن لا خلاف بيننا وبينهم «كالزوجة والأولاد في المنزل بعد مشكلات في العمل مع زميل أو مدير».

- أتخذ موقفا ضد من يظلمك وقل «لا» له.
- مواجهة القضايا وليس الأشخاص وتذكر دائما أن لديك القوة للتأثير على المواقف التي تجد نفسك فيها.
- سر على حكمة الكاتب الروسي الشهير «ليوتولستوي»: «ما من أحد إلا ويريد تغيير العالم ولكن قلة هم الذين يريدون تغيير أنفسهم». والقرآن الكريم يضع القاعدة الأساسية لذلك فيقول ﷻ: ﴿**إِنَّ اللَّهَ لاَ يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُواْ مَا بِأَنْفُسِهِمْ**﴾ [الرعد: 11]، فأي تطوير يمكن أن يبدأ عندما يحدث التغيير الأولى الأهم لدى الجميع ألا وهو التغيير الشخصي للنفس بما يزيده من رغبات اعتادت عليها.
- اجعل نفسك قابلا للعمل في سوق متغيرة ففي هذا العالم كل عقود العمل الجديدة تؤكد على المسؤلية المتبادلة تجاه النمو المهني وعلى الثقة وهذه الثقة تعتمد على شرطين غير مكتوبين هما:
  - ❖ يتحمل الموظفون مسئولية حياتهم العملية.
  - ❖ تعطيهم الشركات الأدوات اللازمة لفعل ذلك.

ستساعدك مهاراتك الخاصة على خوض الحياة وتضمن لك المستقبل الذي ترغب فيه وهذا يحملك مسئولية أكبر بأن تبقى نفسك صالحا للعمل وهذا يعني اتخاذ الخطوات اللازمة لتصبح مشارك قوي وتتغير دائما للأحسن بأن:

- ➢ تدرك مشكلاتك في العمل ومع من والقيام بحلها.

- ➢ تكون في وضع التفاؤل دائما.
- ➢ تبحث عن فرص تجعل عملك أكثر تميزا وتحديا وإثارة.
- ➢ تحافظ على مستوى سليم من احترام الذات.
- ➢ لا تدع أداءك في العمل يتضاءل.
- ➢ تبحث عن أمور في العمل تزيد من قيمتك به.
- ➢ تضع لنفسك خطة لوضعك المهني الحالي والمستقبلي.

تعمل بحب وسرور وليس الواجب كما قال «مكسيم غوركي» الكاتب المسرحي والروائي الروسي: «عندما يكون العمل مسرة تكون الحياة متعة وعندما يكون العمل واجبا تكون الحياة عبودية».

توسيع نظرتك من المحلية للإقليمية ثم للعالمية بالنظر إلى الأشياء كما هي لا كما تراها أنت، ولا تكن كالرجل الذي عاش طوال حياته في البلدة يعمل لكسب المال الكافي لإجازته الوحيدة التي سيأخذها ليقوم برحلة حول العالم.

لقد بدأ بتوفير المال منذ أن كان صبيا فكان يدخر البنسات التي كان الأولاد الآخرين ينفقونها على الحلوى والدمى، تابع توفير المال عندما كبر وبدأ يخطط وتعودت زوجته وعائلته على الاقتصاد في النفقات من أجل الرحلة الكبيرة وكلما شعر هذا الرجل بالاكتئاب أخذ يفكر في الرحلة التي سيقوم بها يوما ما حول العالم فترتفع معنوياته وتحلق وفي يوم من الأيام بعد أن رحل أولاده وماتت زوجته قام هذا الرجل أخيرا بالرحلة التي ادخر المال من أجلها وخطط لها منذ سنين عديدة لقد سافر لعدة أشهر عبر الدول ومعالم الأرض التي طالما حلم بها في حياته، التف حوله أصدقاؤه عند عودته منتظرين سماع القصص عن الأماكن الغريبة والناس المثيرة التي رآها، سأله أحد

الأصدقاء: «ما هو شعورك وقد رأيت العالم» تنهد الرجل العجوز قائلا «مخيبا للأمل لم يكن كالوطن الأم أبدا».

نعم إنها طبيعة البشر أن ينظر المرء إلى العالم من خلال وجهة نظر واحدة وأن يتوقع أن يكون للآخرين النظرة ذاتها ولذا قال أحدهم: «ليس هناك مكان تذهب إليه وتجد نفسك فيه مع أناس مثلك تخل عن هذه الفكرة».

تخلص من أفكارك المقولبة مسبقا

وأبدا بالتخلي عن وضع رأسك في الرمل بـ

اكتب طريقتين لتجنب المشي على البيض في حالة وجود مشكلة تواجهها في حياتك وعملك من الآن:

١-

٢-

اكتب سلوكيات بك ستقوم بتغييرها لتنجو بنفسك مما أنت به وحدد كيف ستعلاجها:



١-

٢-

٣-

٤-

٥-

اكتب كيف ستوسع نظرتك للعالمية والنظر للأمور والأشياء كما هي لا كما تراها أنت

....

....

....

ولا تنس مطلقا أن:

«ربما نكون قد أتينا على متن سفن مختلفة ولكننا الآن في القارب نفسه» [ويتني يونغ]

من يزيل جبلا يبدأ بنقل حجارة صغيرة [مثل صيني]

علينا أن نكون التغيير الذي نتمنى أن نراه في العالم [غاندي]

لن تستطيع تغيير ما لا تعترف به [د. فيل ماك غرو - عالم نفسي]

ما الفرق بين العائق والفرصة؟ إنه موقفنا تجاهه فكل فرصة عقبة ولكل عقبة فرصة [سيدلو باكسترا]

الأشياء لا تتغير أما نحن فنتغير [هنري دافيد ثورو]

القانون السادس: لا تسمح لأحد باحتلال رأسك

والبداية قصة هي: شخص قرر منذ سنوات بعيدة العمل في مجال الفندقة ولم يكن لديه حينها أية خبرة على الإطلاق في ذلك المجال، وكانت البداية أن اشتري فندقًا مهجورًا لا يزوره أحد بعد أن بقى شاغرا لفترة من الزمن نتيجة فشل مالكه السابق في مواصلة إدارته، وبدون أن يتحدث إلى المالك السابق حتى، التقط فقط بعض الإشارات الدالة على سبب فشل الفندق في

استقطاب النزلاء فقد كان يقع على مرمى حجر من مدرج مطار دولي تحط فيه الطائرات على مختلف أنواعها وتقلع طيلة اليوم وكان من الواضح بالتالي أن ما ينتج عن ذلك من ضجيج يقلق راحة النزلاء، ولا حاجة بنا إلى القول إن كثيرا من الناس اعتقدوا أن الفندق مشروع خاسر وبخاصة لرجل تتمثل خبرته الرئيسية في مجال آخر وهو بيع مكيفات الهواء.

دخل هذا الرجل المجال الفندقي اشترى الفندق الملاصق لمدرج طائرات مفعم بالحركة ولم يخجل الناس من حول الرجل في أن يقولوا أن استثماره خاسر بالتأكيد بل وصل الأمر أن اتهمه أحدهم بالجنون، وأنت لو وضعت نفسك مكان هذا الرجل هل كنت لتترك عملا تتقنه جيدا وتستثمر مبلغا من ضخما المال في فندق متوقف عن العمل علاوة على بقائه شاغرا لفترة كافية من الزمن لجعل مدراء الفنادق الآخرين يعلمون بأمره دون التفكير في محاولة إعادة تأهيله؟ لا يرغب أحد بالتأكيد في المراهنة على مشروع خاسر بل إن نظرت إلى الأمر من هذا المنطلق ستجد أن الفكرة مخيفة برمتها.

قرر الرجل المضي قدوما في مشروعة ولم يسمح للآخرين «السلبيين» بأن يشغلوا حيزا من رأسه في احتلالها ليبثوا داخلها ما لديهم من سلبيات، بل قام بإعادة تأهيل الفندق ليصبح قادرا على جذب النزلاء واستمر في التركيز على هدفه وحول الأفكار السلبية حول المشروع إلى حالة محايدة كي يكون قادرا على إيجاد الحلول لها، ولكن ماذا عن مشكلة الضجيج؟ لن يستطيع الرجل بالتأكيد إغلاق مطار دولي وحتى لو استطاع القيام بذلك لم يكن ليفعل لأن المسافرين سيصبحون في تلك الحالة عاجزين عن الوصول إلى منتجعة الجميل بسهولة!!

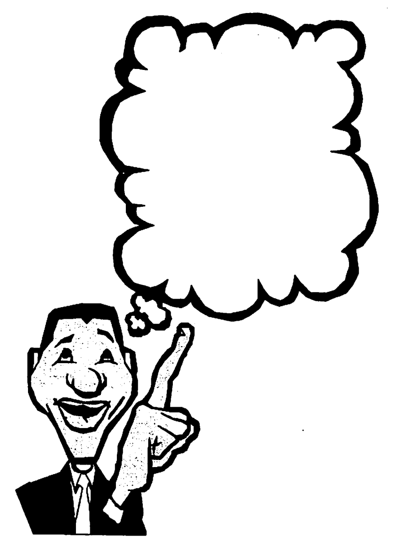
كيف نجح الرجل إذن؟

فكر بطريقة مختلفة بحيث يشارك كل من ينزل في هذا المنتجع الجميل بصورة فعلية في برنامج تعريفي بالمنتجع وتسمح هذه السياسة لكل نزيل بالتعرف المباشر إلى المطاعم والأنشطة ووسائل الراحة المتوفرة في المنتجع ويشتمل البرنامج التعريفي أيضا على تقليد خاص يشارك فيه الجميع كلما أقلعت الطائرات حيث يوقفون كل ما يفعلونه في تلك اللحظة ويقومون بالتلويح للطائرات متمنين رحلة آمنة لمغادري المنتجع على متنها ويتعهد العاملون في المنتجع لكل نزيل بأن يفعل الجميع الشيء ذاته عندما يغادر بدوره، ولم يقف الأمر على ذلك بل وضع تقليدًا آخر يوفر جوًا شاعريا مميزا للأزواج حيث يقترحون على أولئك الأزواج تمني أشياء جميلة بعد التلويح مباشرة للطائرة المغادرة حتى تتحقق أمنياتهم، وقد تحول الضجيج عند ذلك وإزعاجه من الطائرات إلى تسلية شاعرية لطيفة.

وتم حل المشكلة بذكاء..

التحدي هنا هو: كيف يمكنك الوصول إلى المرحلة التي تحجم فيها الحيز الذي تشغله الأشياء في ذهنك كي تستطيع تحقيق أمورًا استثنائية في حياتك.

التحدي هنا هو: كيف تتمتع بما يساعدك على رفض مكافأة أفكار الناس السلبية.



التحدي هنا هو: أن تكون كرجل الأعمال السابق هل تعرف من هو؟ إنه «نموردن بوتش» صاحب سلسلة المنتجعات الأولى في العالم منذ ما يزيد من عشر سنوات أصبح

«بوتش» واحدا من أنجح مالكي الفنادق والمنتجعات في العالم، كما امتلكت شركته أكثر من عشرين منتجعًا سياحيًّا من الدرجة الأولى في الكاريبي حيث قدرت قيمة بعضها بما يفوق المائة مليون دولار.

التحدي هنا هو: أن تتمكن من اتخاذ القرار الكفيل بتجاوز ما تواجهه من عقبات بوضوح الرؤية والغاية.

التحدي هنا هو: أن يكون بمقدورك المضي قدما حين تطور حالتك الذهنية بمنع الآخرين وأفكارهم السلبية من شغل حيز من تفكيرك.

والطريق للوصول لذلك بـ:

التخلص من الدوار الذهني أو «الدوخة»: والبداية كانت عندما فوجئ جميع الأمريكيين قبل سنوات بحادث تحطم الطائرة الذي مات فيه جون كيندي الابن وزوجته وشقيقتها، حدد المحققون في إدارة الطيران الفيدرالية سبب الحادث بعد دراسته في فشل قائد الطائرة في توجيهها علاوة على استنتاجهم أن سوء التوجيه ذاك قد نتج بصورة كبيرة عن الأحوال الجوية التي حلقت الطائرة ضمنها، تعرض «جون كيندي» الابن لما يشير إليه الطيارون «بالدوار» أو «الدوخة» أو «سوء التوجيه» أو «الانحراف» ولكنه يحمل معنى آخر بالنسبة لمجال الطيران فهو ليس بالضرورة الشعور «بالدوخة» ولكنه عبارة عن أي نوع من سوء التوجيه الناتج عن العوامل البيئية والذي يجعلك تعتقد أن وضع طائرتك مخالف لما هو عليه في الحقيقة فتعطي لنفسك معلومات غير صحيحة أو مناسبة لذا لا تحلق بطائرتك «أي برأسك ومشروعاتك وحياتك إلا حينما تكون الرؤية واضحة وعلى وعي تام بالتطورات التي يمكن أن تطرأ على الأحوال الجوية في السوق وبالمسافة التي تكفل

الرؤية السليمة في حال حدوث تلك التطورات كي تواصل التحليق والتحدي بسلام.

ويكمن الخطر عادة في الطيارين غير المتمرسين حين يحاولون تجاوز حدود خبرتهم وتدريبهم وبخاصة ضمن ظروف الرؤية السيئة.

كن كالطيار المحترف لا الهاوي الذي يعتمد على الأجهزة الموجودة في قمرة الطائرة، ولا تكن كالهاوي الذي مع غياب التدريب المناسب ويتعرض لمشكلة حينها يتجاهل الأجهزة الملاحية والطيران كيفما اتفق اعتمادا على تقديره الشخصي.

عليك أن تبقى أجهزة الملاحة لرأسك دوما في حالة قراءة سليمة للبيانات ولا تتجاهلها.

التخلص من الأكاذيب مثل:



لا أملك كل ما يكفل لتحقيق النجاح.

فقط حدد هدفك وستنجح وتصل لما تريد.

لم أبلغ بعد السن الكافي لتحقيق النجاح بعد أو تجاوزت سن النجاح.

ليست لدي الموهبة الكافية.

معقول، كل من حولي خطأ وأنا الوحيد الصواب!

- لابد من إنفاق الكثير من المال حتى أصل إلى ما أريد.
- لا أملك الوقت الكافي لهذا الموضوع.
- ليس لدي علاقات مع الأشخاص المناسبين لهذا الموضوع.
- كانت طفولتي بائسة ومراهقتي مزعجة وشبابي ضياع.
- لا يوجد من يحفزني.

- ليس لدي المهارة في هذا المجال.
- لا أفكر بهذه الطريقة.
- شخصيتي ليست كذلك.
- لقد جربت كل شيء بالفعل.
- لا أعلم حتى من أين أبدأ.
- أعمل بجد كاف دونما فائدة.
- لا أحد يفهمني.
- لا أستطيع القيام بذلك الأمر بمفردي بل أحتاج إلى فريق عمل كامل لمساعدتي.
- أخشى الفشل.
- لا أملك خاتم سليمان أو العصا السحرية.
- ....
- ....

وغيرها من الأكاذيب التي لا تحقق أية فائدة إن لم تقل إنها تعود بالفشل علينا في معظم الحالات لابد من دفع الثمن اللازم للتحدي وللنجاح.

لا تصدق هذه الأكاذيب التي تطلقها لتضع حاجزًا لك دون نفسك، حتى تقنع بما تعيش، ينبغي عليك التركيز على خط النهاية من البداية وطور خطتك للوصول إليه.

ولا تنس أن تحقيق النجاح الحقيقي إذا أردته فعليك بشيئين:

الأول: عليك أن تقبل حقيقة أن الألم جزء لا يتجزأ من عملية الوصول إلى النجاح.

الثاني: عليك أن تضع أمامك أن:

هدف بلا مجهود = أحلام

ومجهود بلا أهداف= وقت ضائع

وهدف + مجهود= تقدر أن تغير الدنيا

فكر كما يفكر المبدعون:

استخدم أفضل الأفكار التي لدى منافسيك.

الفهم الكامل لأي إجراءات أو عمليات أو خدمات أو تكنولوجيا قد تحتاج إلى استخدامها.

- التأكد من أن الفوائد العائدة من حل المشكلات التي تواجهها تستحق المجهود المبذول.
- ما الذي يريده عميلك أن تقوم بتحسينه؟
- ما هي المشاكل الصغيرة التي تعاني منها والتي يمكن أن تنمو لتصبح مشاكل كبيرة؟
- ما الذي يبطئ عملك؟ أو يجعله أكثر صعوبة؟ وما الذي تفشل في تحقيقه مرارا؟
- ما هي المتغيرات والموضوعات والمشكلات والفرص التي تتوقعها خلال الأعوام الثلاثة القادمة؟ وما هي المخاطر الحالية وظروف عدم التأكد التي تواجهها؟
- من ترغب في التعامل معه بصوره أفضل؟
- ما الذي يجعلك سعيدا أو فخورا أو قلقا ويؤثر عليك؟
- ما الذي يشغل بالك حاليا؟ وما الشيء الذي ترغب في معرفة المزيد عنه؟
- ما هي الأهداف التي لم تحققها أو تجنبتها؟ وكيف ستحققها؟

إن استطعت الإجابة على السابق ستصل إلى ما تريد من أحلام وأهداف، ولن تسمح لأحد من الناس بأن يحتل رأسك ويستنزفها وما بها من مواردها هائلة.

ولا تنس مطلقاً أن:

- يمكن للناس أن ينجزوا أكثر إن لم يفسحوا المجال للأشخاص أو الأشياء الأخرى فيهم بشكل سلبي حيث يمكن لكل من الناس والأشياء أن يؤثر ما في سلوكك
- يمكنك التحكم برحلة نجاحك في الحياة عبر السيطرة على الأشياء المؤثرة في سلوكك
- لا فائدة للأعذار فهي ليست سوى مضيعه للوقت ولا يمكن أن تساعدك على مواجهه التحديات .
- يوجد ثمن لكل هدف تود تحقيقه على الصعيد الشخصي أو العملي
- من الطبيعي أن تقودك عواطفك.



من أين ستأتي بأخلاقك؟

هل من أعراف المجتمع الذي تعيش فيه

أم من تعاليم دينك وشريعتك السمحاء؟ .

هل ستكون مرجعيتك دينك أم عرف أم ثقافة من أفلام وبلاد أجنبية؟

يقول د. عبد الكريم بكار في كتابة عصرنا والعيش في زمان الصعب:

«في العالم الغربي ذهب معظم الفلاسفة إلى أن واضع القيم هو الإنسان ويذهب

بعضهم إلى أن واضعها هو المجتمع ومحصلة ذلك أن العقل البشري هو الأساس الذي يتشكل عليه الإطار المرجعي لجميع القيم وهذا في الحقيقة يجعل الأخلاق والقيم أسيرة لأهواء البشر وملونة بألوان البرمجات المحلية ومقولات البيئات الثقافية المختلفة والمصالح الحيوية، إن فقد مصدر الأخلاق لتعاليه ومطلقيته يجعلها هشة ومعلقة في الفراغ ومفتقرة إلى المعيار الموضوعي، وهذا كله يحرم الأخلاق من وشاح القدسيّة والاحترام ويجعل المثيب والمعاقب عليها مجهولا في أكثر الأحيان مما يسهل مسألة الخروج عليها وتجاوزها وتطويرها وهذا ما يحدث في شتى أنحاء العالم، يقول «فوكوياما»: «لقد غدا الأمريكيون مشغولين بصحة أبدانهم، ماذا يأكلون ويشربون والرياضة التي يمارسون وفي أي شيء يبدو أكثر من انشغالهم بالمسائل الأخلاقية التي كانت تقض مضاجع أجدادهم، ويقول «ستيفن كوفي» كان أساس النجاح في أمريكا مدة «١٥٠» عاما قبل الحرب الأولى يقوم على ما يمكن تسميته بالمزايا الأخلاقية مثل الاستقامة والتواضع والإخلاص والاعتدال والشجاعة والنزاهة والصبر والمواظبة والبساطة والقاعدة الذهبية: «عامل الناس كما تحب أن يعاملوك».

ويعلمنا المزايا الأخلاقية بأن هناك مبادئ أساسية للحياة الفاعلة وأن الناس لا يستطيعون تحقيق نجاح حقيقي أو أن ينعموا بالسعادة إلا إذا تعلموا هذه المبادئ واستوعبوها باعتبارها أخلاقا أساسية، بعد الحرب العالمية الأولى اختلفت النظرة الأساسية إلى النجاح من المزايا الأخلاقية إلى ما يمكن أن نطلق عليه «مزايا شخصية» فقد أصبح النجاح مرتبطا بالشخصية والتصور العام لها وبالمواقف والتصرفات والمهارات والتقنيات التي تسهل التعامل بين الناس، أما النواحي الأخرى التي تناولت الشخصية فمن الواضح أنها متحايلة

أو حتى مخادعة تشجع الناس على استخدام تقنيات تحبب الآخرين بهم مثل الاهتمام بهوايات الآخرين لاستخلاص ما نريد منهم أو التظاهر بالقوة أو تخويفهم من المستقبل ....»

وهكذا نجد أن إبعاد الأخلاق والسلوك والعلاقات العامة عن فلك الدين وقطع صلتها بالرؤية العامة للحياة حرمها من الإطار المرجعي الثابت ومن المعايير الموضوعية المتفق عليها وصار بالتالي كل شيء في النهاية ممكنا حتى الأسس الراسخة والثوابت الشامخة، ويمكن عن طريق التغيرات البطيئة والناعمة أن تتحول إلى مسائل فرعية أو خلفيات ثقافية أو مظاهر كياسة والدليل على ذلك ما أصبح تسميته بديلا للرشوة أو لقول الصدق والحق أو لفعل من أفعال الرجال الشرفاء أو ....

وتجد لمن بدل تصرفات الرجال بأخرى لا علاقة لها بالرجولة والشرف، نجد له أو يجد لنفسه عذرا وهو سوء الأحوال المعيشية التي تكتنف حياة كثير من الناس في بلادنا المسلمة أو عدم ملاءمة الأجواء العامة السائدة للأخلاق القديمة أو الالتزام بالفضيلة، حتى أضحى المتمسك بأخلاقه في هذا الصعاب كالغريب وكما قال النبي ﷺ: «**يأتي على الناس زمان الصابر فيهم على دينه كالقابض على الجمر**» [رواه الترمذي] وقال أيضا ﷺ: «**طوبى للغرباء**، قيل: ومن الغرباء: قال: **قوم يصلحون حين يفسد الناس**» [مصنف ابن أبي شيبة] ويقول عبد الله بن عمر: «طوبى للغرباء الذي هم صالحون عند فساد الناس».

وفي طريقك للحياة ستجد الكثير من المسلمين يحيا دون شعور بالمثل والأخلاق الإسلامية الرفيعة والعالية حيث يسعون إلى تأمين الحاجات الضرورية وهذا هو شغلهم الشاغل وتجد الباقين ومنهم الشباب قد أصبح من غير مشاعر أو ضمير وحتى خائف من عقوبة الآخرين، فلا ثابت لديه ولا متغير

ولا صحيح لديه ولا خطأ ولا كبيرة لديه أو صغيرة، الكل لديه سواسية صلاحه وفساده خيره وشره، يظن أن هذا الزمان هو زمن الخفة والنشاط والحركة والتخفف من القيود الأخلاقية والتغاضي عن صوت المبادئ التي تعيق استمرار حياته كما يريد دون قيود أو معوقات أخلاقية حيث فقدوا الدليل والمرجع.

مطلوب منك أن تكون نموذجًا مسلمًا صحيحًا في هذه الصعاب بـ:

أن تعرف الفارق بين الثابت والمتغير.

فالثابت هي الأمور التي ينبغي أن تظل دون تغيير أو تبديل على مر الزمان واختلاف المكان، الثابت هو القواعد الحاكمة على الأفراد والإطار الضابط لسلوكهم وتصرفهم والميزان الدقيق الذي لا يخطئ والذي يتميز به الفرد عن غيره، فهو ليس مجال مساومة ولا مراجعة مثل الأمانة، الصدق، قول الحق، الإتقان، العدل، الشورى وحيث لا معاني أخرى لكلمات مثل: الخيانة، قول الزور، الكذب ، الغش، ...

والمتغير هو الأمور التي يمكن أن يعتريها التبديل والتغيير والتأويل والتطوير وحيث تغيير الزمان والمكان يحتاج إلى مرونة وتكيف وتجاوب مع الاختفاظ بالثوابت.



والثابت مع المتغير استمرار بلا جمود.
والثابت مع المتغير تكيف بلا انحراف.
والثابت مع المتغير تجديد دون تحريف.
والثابت مع المتغير تطور دون تعطيل.
والثابت مع المتغير أصالة دون تفريط.
والثابت مع المتغير هداية دون تيه.

بذل جهد مضاعف في التدريب على مهنتك وفي إدارة إمكاناتك والتعاون مع إخوانك في إطار الثوابت التي رسخها الله ﷻ نحو الهدف الاسمى ﴿قُلْ إِنَّ صَلاَتِي وَنُسُكِي وَمَحْيَايَ وَمَمَاتِي لله رَبِّ الْعَالَمِينَ﴾ [الأنعام: ١٦٢]، النظر إلى الأحداث غير السارة على أنها ابتلاء من الله ﷻ عليك أن تتلقاها بروح عالية ونفس مطمئنه كما قال النبي ﷺ: «**عجبا لأمر المؤمن إن أمره كله خير وليس ذاك لأحد إلا للمؤمن إن أصابته سراء شكر فكان خيرا له وإن أصابته ضراء صبر فكان خيرا له**» [صحيح مسلم].

عدم المساومة علي المبادئ مهما كانت مغرياتها أو ضغوط الحياة فلا تتنازل عن قناعاتك من أجل تحقيق بعض الرغبات أو المصالح الآنية وأعلم أن الجمع بين المصالح والمبادئ كلها معا «أي تحقيق أقصى حد من المصالح مع التمسك بالمبادئ» هو جمع بين نقيضيين؛ إذ لابد في بعض الحالات من التخلي عن أحدهما في سبيل إستقامة أمر الآخر

واعلم أن تحقيق المصلحة على حساب المبدأ هو انتصار لشهوة أو غرض آني أما الانتصار للمبدأ فإنه بمثابة التربع على قمة من الشعور بالسعادة والرضا والنصر والحكمة والثقة بالنفس، كما أن التمسك بالمبدأ يمنح لحياتك معنى كمسلم، فمن وظائفك في هذه الحياة إحقاق لحق وإزهاق الباطل ومحاصرة الشر بكل صوره وأشكاله، وإن تخليت عن هذه الوظيفة يتحول مجتمعك إلى غابة ستؤكل أنت فيها لاشك مع الآخرين.

واعلم أن:

الذي يتمسك بمبدئه قد يفوته بعض الربح في بعض الأحيان لكن يربح ذاته وآخرته في كل حين. إن هذا العصر صار عصر المصالح والمكاسب الأنانية الضيقة لأن الناس أرادوا له ذلك وما الكدمات التي في محياه سوى

انعكاس دقيق لملايين التصرفات والمواقف اليومية لأبناء زماننا فلا تكن من أبناء ومواقف هذا الزمان.

ولا تنسى مطلقا أن:

يقول تعالى: ﴿وَاذْكُرْ فِي الْكِتَابِ إِسْمَاعِيلَ إِنَّهُ كَانَ صَادِقَ الْوَعْدِ وَكَانَ رَسُولاً نَّبِيّاً﴾.

يقول النبي ﷺ: «**إن الصدق يهدي إلى البر وإن البر يهدي إلى الجنة وإن الرجل ليصدق حتى يكتب عند الله صديقا وإن الكذب يهدي إلى الفجور وإن الفجور يهدي إلى النار وإن الرجل ليكذب حتى يكتب عند الله كذابا**» [صحيح البخاري]

يقول الرسول: «**دع ما يريبك إلى ما لا يريبك فإن الصدق طمأنينة وإن الكذب ريبة**» [المستدرك على الصحيحين للحاكم].

يقول الرسول: «**التاجر الصدوق الأمين المسلم مع الشهداء يوم القيامة**» [المستدرك على الصحيحين للحاكم].

يقول الرسول: «**ما من صدقة أحب إلى الله عز وجل من قول الحق**» [شعب الإيمان للبيهقي]

يقول عمر بن الخطاب ﷺ: «قد أفلح من عصم من الهوى والطمع والغضب وليس فيما دون الصدق من الحديث خير».

يقول علي ﷺ: «التاجر فاجر إلا من أخذ بالحق وأعطاه».

سأل سليمان بن عبد الملك أبو حازم «من أصحاب النبي» قائلا: أي القول أعدل: قال أبو حازم: «قول الحق عند من تخافه أو ترجوه».

قال النبي ﷺ: «**البر حسن الخلق والإثم وحاك في صدرك وكرهت أن يطلع عليه الناس**» [صحيح مسلم].

القانون الثامن
امتلاك الذكاءات المتعددة وتشغيل نصفي مخك

يقترح «جاردنر» - صاحب الذكاءات المتعددة- أن على فرد كل أن يمتلك توليفة فريدة من أنواع من الذكاءات تتداخل جميعا في الحياة اليومية لتفسح الطريق أمام تميز الفرد وتفرده.

هذه الذكاءات هي الذكاء اللغوي، المنطقي الرياضي، الموسيقي، المكاني الفراغي، البدني الرياضي، الشخصي، التعامل مع الآخرين.

ولقياس ذلك داخلك وما تحتاجه عليك بحل الأسئلة التالية، وإذا كانت العبارة غالبًا صحيحة معبرة عنك ضع علامة (صح) وإذا كانت غير معبرة عنك تماما ضع علامة (خطأ) وإذا كانت أحيانا صوابا وأحيانا خطأ أي تعبر عنك أحيانا ولا تعبر عنك أحيانا أخرى فاتركها فارغة (لا تضع أي علامة عليها).

والآن لنبدأ:

م	العبارة	صح	خطأ
١	أميل غالبا لأن أرسم لشخص ما الاتجاه أو الطريق لمكان ما بدلا من أن أصفه بالكلمات		
٢	يمكنني أن ألعب بالآلات الموسيقية		
٣	يمكنني أن أغير الموسيقى التي أسمعها تبعا لحالاتي المزاجية (أو الأناشيد)		
٤	يمكنني أن أجري عمليات الحساب والضرب في عقلي		
٥	أحب العمل بالكمبيوتر والآلات الحاسبة		

٦	يمكنني تعلم حركات إيقاعية سريعا		
٧	من السهل علي أن أعبر عما أفكر فيه أثناء مناقشاتي		
٨	أستمتع بمحاضرة جيدة أو خطبة		
٩	دائما يمكنني تمييز الشمال من الجنوب أيا كان موقعي		
١٠	الحياة تبدو فارغة بدون موسيقى (أو أناشيد)		
١١	دائما أفهم خطوات العمل أو التعليمات المرفقة مع منتج أو آلة جديدة		
١٢	أحب حل الألغاز		
١٣	أتعلم ركوب العجلة أو الزلاجة بسهولة		
١٤	أشعر بتوتر وعدم ارتياح عند سماع مناقشة أو جملة تبدو غير منطقية		
١٥	إحساسي بالاتزان والمتوافق جيد		
١٦	غالبا أميز الأنماط والعلاقات في الأرقام أسهل وأسرع من الآخرين		
١٧	أستمتع ببناء المجسمات (النحت)		
١٨	أنا جيد في إيجاد النقاط الجميلة (مواطن الجمال) في معاني الكلمات		
١٩	يمكنني أن أنظر للشيء وأميز بسهولة اتجاهه إذا ما كان معدولا أو مقلوبا أو على جنبه		
٢٠	غالبا ما أربط بين قطعة موسيقية معينة (أو نشيد معين) وحدث ما في حياتي		
٢١	أحب العمل مع الأرقام أو الأشكال		

٢٢	مجرد النظر إلى أشكال المباني وتركيبها يسرني ويمتعني		
٢٣	أحب أن أدندن، أغني حين أكون وحيدا		
٢٤	أنا جيد في الرياضة البدنية		
٢٥	أحب أن أدرس التراكيب اللغوية		
٢٦	غالبا ما أكون يقظا واعيا لتعبيرات وجهي		
٢٧	أنا حساس لتعبيرات وجه الآخرين		
٢٨	يمكنني أن أميز حالاتي المزاجية المختلفة وليس لدي مشكلة في تمييزها والتعرف عليها		
٢٩	أنا حساس لحالات الآخرين المزاجية		
٣٠	لدي حس جيد لما يفكر فيه الآخرون بالنسبة لي		
٣١	يلجأ لي الأصدقاء لطلب المشورة والنصح أو لحل المشكلات		
٣٢	لدي أهداف محددة أعرفها وأسعى إليها بجد		
٣٣	أفضل الانفراد بنفسي للتفكير		
٣٤	أبحث عن طرق للتعرف على نفسي وتمييز نقاط القوة والضعف لدي		
٣٥	يمكنني التعرف على مشاعر الآخرين وإبداء التعاطف مع هذه المشاعر		

والآن قم برصد نتائجك من خلال وضع العلامات التي اخترتها لنفسك أمام كل جملة في الجدول أدناه، وتبين بنفسك أي المناطق لديك أعلى من الأخرى

نوع الذكاء / نوع السؤال	اللغوي		المنطقي الرياضي		الموسيقي أو الوجداني		المكاني الفراغي		البدني الرياضي		الشخصي		التعامل مع الآخرين	
	٧		٤		٢		١		٦		٢٦		٢٧	
	٨		٥		٣		٩		١٣		٢٨		٢٩	
	١٤		١٢		١٠		١١		١٥		٣٢		٣٠	
	١٨		١٦		٢٠		١٩		١٧		٣٣		٣١	
	٢٥		٢١		٢٣		٢٢		٢٤		٣٤		٣٥	
مجموع العلامات														

وبعد أن عرفت نوع ذكائك يمكنك أن تتعرف على الأنواع السبعة للذكاءات، كيف يفكر كل نوع منها ماذا يحب وماذا تحتاج لتعزيز ذكائك.. تتبع الجدول التالي:

«لاحظ أنك قد تجد نوعًا يفوق الآخرين، لا بأس ولكن يجب أن ترفع من الآخرين لتتواءم مع كل أنواع الذكاءات حتى لا تفتقر بالكلية إلى نوع ما فأنت تحتاج إليها جميعا».

أنت تحتاج إلى التخيل، القدرات، الإمكانيات، الأهداف

نوع الذكاء الأقوى	يفكر	يحب	تحتاج
اللغوي	بالكلمات	القراءة، الكتابة، الألعاب	كتب، شرائط، أوراق للمذكرات الشخصية أوراق لتدوين الأفكار، المحادثات،

		اللفظية، الألعاب بالكلمات	الأحاديث والقصص، المناظرات
المنطقي الرياضي	بالاستنتاج	الاختبارات والتجارب، التساؤلات، حل الألغاز، الحسابات، .	الاستكشاف للجديد والتفكير فيه، رحلات خلوية لأماكن طبيعية، ..
الفراغي	بالصور والرموز البصرية	الرسم، التخيل، التصور، التصميم	الكتب المصورة والتي بها أشكال، شرائح مصورة، ألغاز
البدني والرياضي «الحركي»	بالمثيرات الحسية واللمسية	الجري، القفز، اللمس، الإيماءات	الحركة والرياضة البدنية والخبرات اللمسية والأنشطة اليدوية
الموسيقى	النغمات والألحان والسجع	الهمهمة، الطنين، نقر الأيدي مع الأرجل، الإنشاد	إنشاد، حفلات سمر، لعب على أنغام ...
الذكاء مع الآخرين	بتداول الأفكار مع الآخرين	القيادة، التخطيط والتنظيم، التوسط لحل الخلافات، التجمعات والأحزاب	أصدقاء، ألعاب جماعية، تجمعات، أحداث مجتمعية
الذكاء شخصي في التعامل مع نفسه	بالتفكير العميق في داخل أنفسهم	التفكر والهدوء	عزلة لبعض الوقت، مشروعات تسير وفق خطواته، عمل فردي

وإذا أخرجنا مخا بشريا من الجمجمة فإننا سنلاحظ أنه مكون من نصفين متطابقين تقريبا، وكل نصف منهما له وظائفه المتخصصة ولديه أساليبه، وعدم تماثل وظائف نصفي المخ ينطوي أيضا على هيمنة أحد النصفين على الآخر أو غلبة بعض الوظائف على الأخرى، **وفي الاختبار التالي سنكشف إذا كان المهيمن لديك هو النصف الأيمن من المخ أم النصف الأيسر منه؛ ولكي تحدد نقاط قوتك وضعفك إزاء هيمنة أي نصف على الآخر:**

١. أيهما أسهل بالنسبة لك أن تتذكر أسماء الأشخاص أم وجوههم؟

أ. الأسماء

ب ـ الاثنان على حد سواء.

جـ ـ الوجوه

٢. أي هذه الأشياء يصف تصرفك إزاء الفشل؟

أ. تحاول وتحاول وتكرر المحاولة ولكنك لا تنجح

ب ـ ما يمكن أن يحطم معنوياتك

جـ ـ عندما تنسى الأمر وتجرب شيئا جديدا



٣. إلى أي مدى تتبع حدسك الداخلي؟

أ. نادرا

ب ـ أحيانا

جـ ـ كلما استطعت

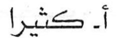
٤. إذا ألح عليك شعور فجائي بأنك تريد أن تجرب هواية إبداعية جديدة مثل الرسم أو صناعة الخزف أو شيء آخر كيف تتصرف في هذا الأمر؟

أ. ربما سأظل أفكر في الأمر فقط

ب ـ ربما أقوم بتجربته قليلا ثم أنتقل لشيء آخر

. جـ- أجربه، وربما أضيفه إلى قائمة مواهبي الأخرى

٥- هل تعتبر نفسك شخصا مرتبا؟



أ- كثيرا

ب- إلى حد ما

جـ- أبدا

٦- ما هي أكثر المواد المحببة إليك أيام الدراسة؟

أ- الرياضيات

ب- الجغرافيا

جـ- الرسم

٧- أي العبارات التالية أكثر دقة في وصف شخصيتك؟

أ- أنا سعيد بالالتزام بالقوانين والنظم

ب- القوانين والنظم أحيانا ما تزعجني

جـ- أحب أن أضع القواعد والقوانين الخاصة بي

٨- إلى أي مدى تحب أن تنقل قطع الأثاث في منزلك بين الحين والآخر؟

أ- ليس أكثر من مرة كل خمس سنوات

ب- مرتين أو ثلاث مرات كل خمس سنوات

جـ- أكثر من ثلاث مرات كلّ خمس سنوات

٩- أي من هذه الأشياء يجذبُ انتباهك أكثر وأنت تشاهد نشرة الأخبار بالتليفزيون؟

أ- السياسة

ب- الرياضة

جـ- القضايا العالمية والبيئية

١٠- ماذا تفعل حينما تحضر محاضرة أو ندوة؟

أ- أستطيع أن أركز انتباهي على المتحدث

ب - يمكنني التركيز فقط إذا كان الموضوع يثير انتباهي ويشوقني

جـ - أكون شاردا في الغالب وأفكر في أشياء أخرى

١١- أي هذه الكلمات تجدها الأمثل لوصف شخصيتك؟

أ- مولع بالدراسة

ب - دقيق

جـ - فائق الحدس

١٢- أي هذه الأشياء تلخص شخصيتك بالكامل؟

أ- شخص طموح

ب - شخص يتمتع بالتفكير السليم والحصافة

جـ - شخص ذو مخيلة قوية

١٣- هل تعتبر نفسك متخصصا؟

أ- نعم

ب - في بعض الأوقات

جـ - لا

١٤- ما هو رأيك في الفن الحديث (السريالي مثلاً)؟

أ- لا أهتم به كثيرا

ب - أجده مثيرا أحيانا

جـ - أجده مثيرا

١٥- في رأيك، ما هي أهم مميزات التقاعد للمعاش؟

أ- أن يكون لديك وقت أطول لتمضيه مع عائلتك وأصدقائك

ب - التحرر من الانضباط الروتيني

جـ - أن يكون لديك الوقت لممارسة أنشطة جديدة

١٦- أي الصفات التالية تنطبق عليك؟

أ- علمي وواقعي

ب - نموذجي ونمطي

جـ - معقد

١٧- كم مرة تنفرد بنفسك «في جلسة تفكير» لتعيد حساباتك في الحياة؟

أ- نادرا جدا

ب - أحيانا

جـ - في أوقات كثيرة

١٨- إذا دخلت قاعة اجتماعات أو قاعة استماع بدون تذاكر محجوزة مسبقا وهناك متسع في الأماكن على كلا الجانبين، فأي جانب ستختار أن تجلس فيه؟

أ- الجانب الأيمن

ب - أي منهما

جـ - الجانب الأيسر

١٩- أي هذه الصفات تنطبق على شخصيتك؟

أ- قلق ومتوتر

ب - مشغول

جـ - مفكر، عقلاني

٢٠- هل يمكن أن تحدد الزمن بشكل تقريبي بدون النظر لساعتك؟

أ-نعم ولدي إحساس جيد بالوقت

ب - أحيانا

جـ - كي أكون أمينا ليست عندي فكرة جيدة عن تحديد الزمن ودائما ما أفقد الإحساس بالزمن تماما

٢١. أي هذه الأشياء يسبب لك الضيق أكثر؟

أ. ألا تكون على القمة دائما في مهنتك

ب. ألا يتم تقدير إنجازاتك ومجهوداتك في العمل

جـ. ألا تجد الوقت الكافي للقيام بكل الأشياء التي تريد القيام بها

٢٢. ما رأيك في العبارة التالية: «الخبرة هي أعظم معلم»

أ. لا تتفق معها

ب. تتفق

جـ. تتفق بشدة

٢٣. ما هو شكل يوم العمل الذي تفضله من بين الأشكال التالية؟

أ. اليوم الذي يمر بشكل روتيني

ب. اليوم الذي تتوفر فيه فرصة تعلم شيء جديد

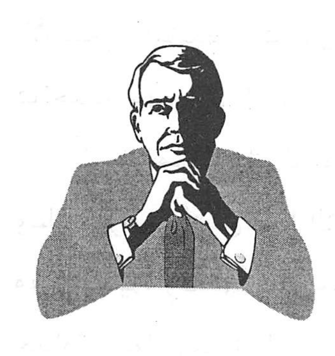
جـ. اليوم الذي يمتلئ بالتجارب الجديدة

٢٤. هل تتهجى الكلمات بشكل صحيح تماما؟

أ. نعم

ب. متوسط

جـ. لا



٢٥. أي المهام التالية ترتاح عند القيام بها؟

أ. كتابة خطاب أو تقرير

ب. القيام بعمل يدوي مثل الرسم أو الزخرفة

جـ. أن تؤدي عملا يتطلب مهارة أكثر مثل إصلاح محرك سيارة أو غسالة الملابس أو صيانة حوض المطبخ

والآن لرصد درجاتك: امنح نفسك:

صفرا عن كل إجابة من الاختيار (أ)

درجة واحدة عن كل إجابة من الاختبار (ب)

درجتان عن كل إجابة من الاختبار (ج)

واحسب درجاتك فإن كنت حصلت على:

٣٥ إلى ٥٠ درجة فأنت:

يهيمن عليك النصف الأيمن من مخك وهو الجزء المسئول عن التحكم في القدرات المكانية والتذوق الجمالي والتفكير الإبداعي وكذلك مسئول عن العمليات الحسية مثل: التخيل وإدراك الأشياء بشكل كلي وشمولي، أي أنك تحب أن ترى الصورة كاملة بدلا من النظر إلى تفاصيل مكوناتها كما أن هذا الجزء يولد في نفس الوقت أفكارًا ومفاهيم جديدة.

لديك تقدير للفنون وتميل إلى التعلم بطريقة لا إرادية وإبداعية، كما أنك قد تجد نفسك في كثير من الأحيان قد توصلت إلى الحل الصحيح لأحد الأسئلة أو المشكلات دون أن تعلم كيفية توصلك إلى مثل ذلك الحل، ولذلك فالحدس مهم جدا لك.

لديك مرونة في الانتقال من مهمة لأخرى حتى قبل أن تنهي المهمة الأولى وعلى الرغم من أن هذا الأمر يعتبر عيبا في الشخصية لأنك تجد نفسك وسط مهم كثيرة وكلها غير مكتملة إلا أنها يمكن أن تساعدك في البدء بعمل جداول وقوائم من أجل إجبار نفسك على إنجاز المهام وإتمامها دون الانتقال من مهمة لأخرى.

١٦ إلى ٣٤ درجة فأنت:

متوازن حيث تستخدم كلا النصفين الأيمن والأيسر بصورة متساوية

هذا التوازن قد يكون ميزة إلا أنه ليس ميزة مطلقة فمشكلة التوازن في استخدام كلا النصفين هي أنك ستشعر بأنك في مشكلة أكبر من التي يعانيها شخص يعتمد على وظائف نصف واحد حيث ينشأ صراع بين ما تفكر فيه وما تشعر به، كما قد يحدث إعاقة لعملية التعليم أو إنهاء مهمة ما فالتفاصيل التي تبدو للنصف الأيمن مهمة يراها الأيسر غير مهمة.

قد يكون من الإيجابي لك أن تستخدم النصفين معا لتستطيع إدراك الصورة الكاملة والتفاصيل اللازمة بشكل تلقائي وأن تحل أي مشكلة كما أنك تمتلك المهارات اللفظية الكاملة لترجمة الحدس بطريقة يفهمها الآخرون مع إمتلاكك أيضا قدرات مكانية.

ميزة كبيرة لديك وهو القدرة الطبيعية على النجاح في مجالات مختلفة بسبب المرونة الكبيرة التي تمتلكها في التفكير.

أقل من ١٦ درجة فأنت:

تستخدم الجانب الأيسر من المخ، أي أنك تتصف بالتحليلية ومخك يعمل بطريقة متتابعة وعقلانية وهو الجانب المتحكم في اللغة والدراسة الأكاديمية والعقلية.

- تميل إلى معالجة المعلومات بطريقة خطية أي تنتقل من الجزء إلى الكل عكس من يستخدمون النصف الأيمن الذين يحبون إدراك الصورة الكلية أولا ثم جزئياتها.
- يميل النصف الأيسر إلى معالجة الأشياء بطريقة مرتبة ومتتابعة عكس المعالجة العشوائية للنصف الأيمن. أي أنك محاسب جيد

ومخطط رائع وتتمتع بقدرة فائقة على تهجي الكلمات لأن التهجئة تتطلب الأسلوب التتابعي في التفكير.

- لديك ميزة تتمتع بها وهي أن تستخدم بعض طرق تفكير النصف الأيمن خاصة تنمية مهارات التفكير الإبداعي والحدسي فمثلا قد لا يستطيع من يعتمد على النصف الأيمن أن يستوعب أو يفهم ما يقال إلا إذا تم إعطاؤه فكرة عامة عن الموضوع بالكامل أولا لأنه في حاجة إلى معرفة ما الذي سيفعله بالضبط ولماذا، وعلى الجانب الآخر أنت لا تحتاج إلى معرفة الأمر ولا تجده مهمّا ولكنه قد يكون مفيدا لك.

ويمكن تلخيص وظائف كل من النصفين الأيمن والأيسر في التالي

النصف الأيسر	النصف الأيمن
المنطق	الحدس
التفكير الواعي	التفكير اللاواعي
الإدراك الخارجي	الإدراك الداخلي
المناهج والقوانين	الإبداع
اللغة المكتوبة	الفراسة
المهارات الحسابية	الأشكال
التعقل والإدراك	التخيل
المهارات العلمية	الفن والموسيقى
العدوانية	تقبل المؤثرات الخارجية (السلبية)
التتابعية	القيام بالكثير من الأشياء في نفس الوقت
الذكاء اللفظي	
الفكر - الذهن	الذكاء العملي (الإجرائي)

التحليل	الحس
من الجزء إلى الكل	التركيب الشمولية والكلية (من الكل إلى الجزء)

ولا ننس مطلقاً أن:

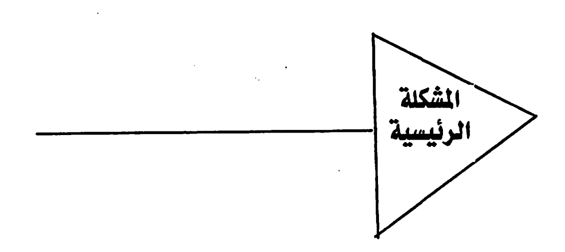
- أنت اليوم حيث أنت أفكارك وستكون غدا حيث تأخذ أفكارك «حكمة هندية»
- لا يمكن للإنسان أن يحصل على المعرفة إلا عندما يتعلم كيف يفكر «كونفوشيوس»
- كل أزهار الغد متواجدة في بذور اليوم وكل نتائج الغد متواجدة في أفكار اليوم «أرسطو»
- العالم من عرف قدره، الجاهل من جهل أمره «علي بن أبي طالب ﷺ».
- لا يجب أن يخسر غيرك كي تفوز أنت.
- لا تكن لينا فتعصر ولا جامداً فتكسر
- تخاطب القلوب قبل العقول
- لو تعلمت كيفية التعامل مع الآخرين فإنك بذلك تكون قد قطعت ٨٥٪ من طريق النجاح في أي من الأعمال أو الوظائف أو المهنة و ٩٩٪ من طريق السعادة الشخصية.
- قال رسول الله ﷺ: «إنكم لن تسعوا الناس بأموالكم فليسعهم منكم بسط الوجه وحسن

الخلق» االمطالب العالية للحافظ بن حجر العسقلاني».

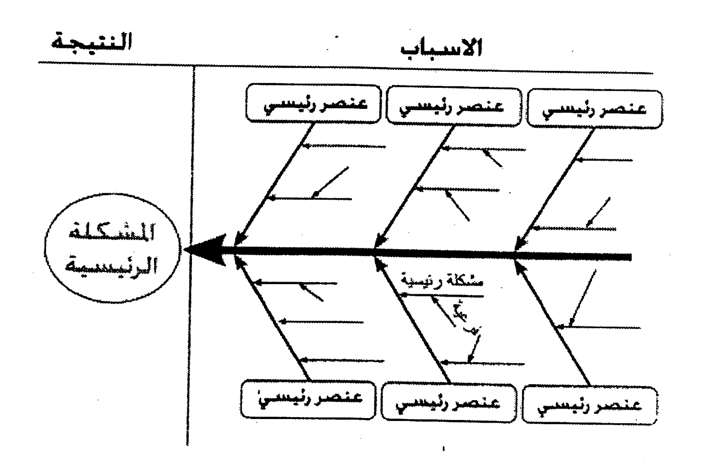
البر شيء هين: وجه طليق وكلام لين «ابن عمر»

القانون التاسع: عش بمخطط عظمة السمكة

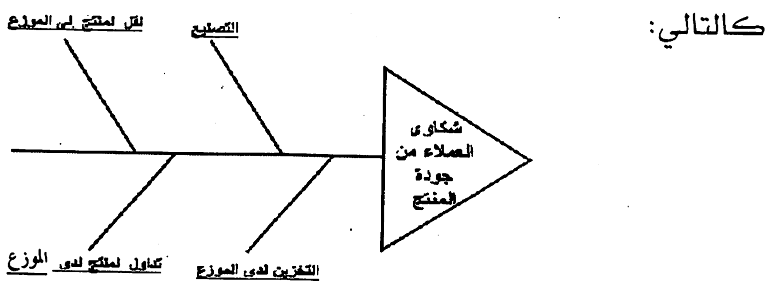
مخطط عظمة السمكة «إيشكاوا» أو ما يسمى مخطط السبب والتأثير، سبب التسمية هو أن الشكل النهائي لهذا المخطط شبيه لعظام السمكة بعد أن تزيل عنها اللحم، والمقصود بذلك هو أن تحلل مشكلاتك تبعا لهذا الشكل، ورأس السمكة يمثل المشكلة الأساسية وكل عظمة فرعية من العمود الفقري يمثل العناصر الرئيسية لهذه المشكلة ونتيجة لهذا المخطط سوف تحصر جميع الأسباب التي قد تؤدي إلى المشكلة المراد حلها، وبدلا من حصر تفكيرك في الأسباب المعتادة فإن هذا المخطط يساعدك على التفكير في كل الأسباب الممكنة وبالتالي الوصول إلى السبب أو الأسباب الحقيقية والتي قد تكون غير متوقعة:



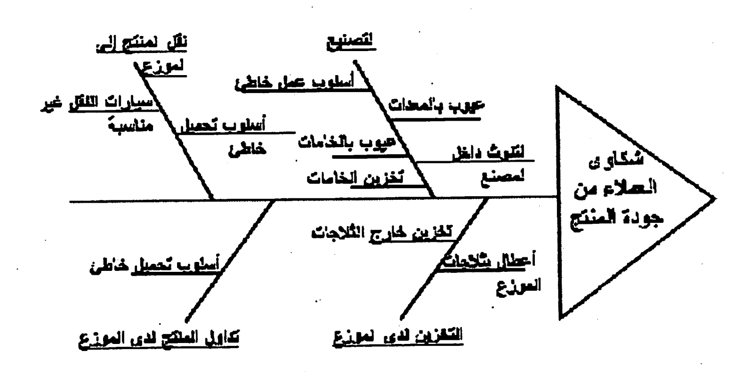
وهذا الأسلوب يصلح استخدامه بشكل شخصي أو على مستوى العمل والشركات ويمكن ان نسير عليه كالتالي:



فإذا كانت على سبيل المثال هناك شكوى من منتج ما يكون الشكل كالتالي:

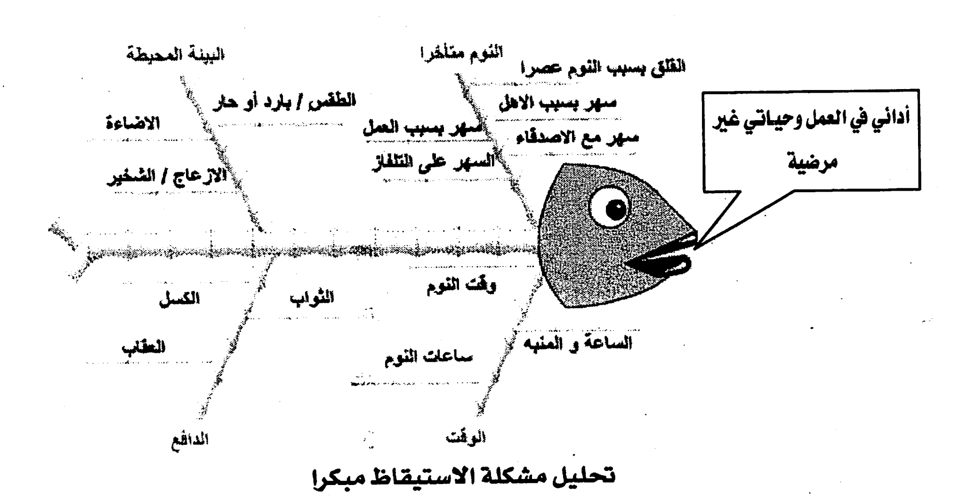


وبكتابة كل الأشياء المؤثرة على كل سبب من الأسباب الرئيسية يجب كتابة كل ما هو مؤثر في هذا السبب أو العنصر دون استبعاد أي شيء أو عنصر:



ويتم تحليل كل الأسباب المدونة في المخطط، بعض الأسباب يمكن استبعادها نتيجة لوجود معلومات متاحة تؤكد أن هذا السبب غير موجود لديك، البعض الآخر قد يحتاج عمل فحوصات أو إجراءات للتأكد من كون هذا السبب حقيقي وبالتالي ستنتهي ببعض الأسباب المحتملة وبعد الفحص والقياسات تصل إلى سبب أو أسباب حقيقية وعلى الشكل السابق من الممكن حذف: سيارات النقل غير مناسبة- تخزين خارج الثلاجات..

وفي حالة التطبيق الشخصي يكون كالتالي:



تحليل مشكلة الاستيقاظ مبكرا

ولا تنسى مطلقا أن:

- ✍ معظم المشكلات يتقلص حجمها وينكمش عند التطلع والنظر إليها في وجهها مباشرة.
- ✍ اصطياد المشكلات والإمساك بها مبكرًا يعني أنه بات لديها فرصة أقل للنمو والتمدد.
- ✍ التشخيص الجيد للمشكلة = نصف الحل
- ✍ ليست هناك مشكلة تستطيع أن تصمد في مواجهة التفكير الدائم في حل لها. «فولتير»
- ✍ إذا وقعت في مشكلة ففكر في مفاتحيها لا في قضبانها.
- ✍ ما يزعج الناس ليس مشاكلهم وإنما نظرتهم لها.
- ✍ عليك بما يلي:

❖ تأكد أنك لست جزء من المشكلة أو سببا رئيسا لها.

❖ لا تحاول استنتاج شيء ثم تسعى لإثباته.

❖ لا تقفز مباشرة إلى الحل.

❖ اسأل دائما عن المظاهر والحقائق وليس عن المشاعر والأحاسيس.



القانون العاشر: تخطي الحواجز برسم السيناريوهات

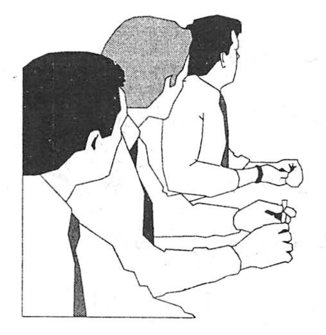
في القاموس المحيط للفيروزأبادي يعرف كلمة «حجز» فيقول: حَجَزَه: منعة وكفه، وحجز بينهما أي فصل بينهما والحجزة «جمع حاجز» الذين يمنعون بعض الناس من بعض ويفصلون بينهم، والمحاجزة هي الممانعة وتحاجزا: تمانعا.

والحجاز: مكة والمدينة والطائف، وسميت بذلك لأنها حجزت بين نجد وتهامة أو بين نجد والسراة أو لأنها احتجزت بالحِرار الخمس، حرة بني سليم وواقم وليلى وشوران والنار.

وفي اللغة الإنجليزية كما جاء في قاموس oxford فكلمة حواجز barriers تعني:

some thing that cause problems or makes it impossible for some thing to happen وعليه فإن كلمة حاجز ويقابلها باللغة الإنجليزية كلمة barriers تعني لغة المانع أو العائق أو الفاصل، وأما اصطلاحا وبالمفهوم الإداري فإن كلمة حواجز يمكن أن تعرف على أنها مجموعة العوائق أو الموانع أو الأمور التي تواجه الفرد في عمله أو المؤسسة وتعترض طريقه أو طريقها وتحول دون تحقيق الأهداف المنشودة. أو تعيق إنجاز هذه الأهداف وفق ما تم التخطيط له.

وما دام أن هذه الحواجز قد تشكل عقبة أمامك كفرد وفي عملك فإن هناك مجموعة من الأسئلة لا بد من طرحها والإجابة عليها ومنها:



- ما هي طبيعتها وماهيتها؟
- أسبابها ومن الذي يضعها؟
- هل تأتي فجأة أم أن دخولها يأتي تدريجيا؟
- داخلية أم خارجية هي؟
- من يدفع الثمن ويتحمل النتيجة؟
- كيف يمكن التعامل معها وإيقافها أو الحد والتقليل من آثارها؟

والبداية: بطبيعة الحواجز وماهيتها:

تأخذ الحواجز مظاهر متباينة وأشكالًا متعددة، وهي في أبسط صورها: حالة من الاعوجاج تتم في عملك أو داخل المؤسسة تعبر عن ضعف في القدرات، ولذلك فإن التوجه لمحاربة هذه الحواجز والحد من آثارها يقضي بالضرورة الاهتمام بمعرفة الأعراض والأسباب التي تؤدي إلى وجودها.

ثانيا: الأسباب التي تؤدي إلى نشوء الحواجز:

- اختيار الأفراد لشغل الوظائف المهمة على غير أساس من الجدارة والكفاءة وبالتالي سيؤدي ذلك إلى وجود أناس يملكون الأمر ولا يعرفون، لديهم صلاحية اتخاذ القرار لكن ليست لديهم القدرة على معرفة واتخاذ القرار الصحيح الرشيد.
- تقديم أهل الثقة على أهل الكفاءة أو ما يعرف بمفهوم الموالاة «إحلال العناصر الموالية محل الآخرين دون أخذ الكفاءة بعين الاعتبار» وبالتالي في النهاية هجرة العقول والأدمغة المهمة.
- انتهاك الإجراءات المتبعة واستخدام موارد العمل لتحقيق مصالح شخصية.
- تغليب الصدفة والعشوائية على المعلومات والتحليل المنطقي.

- استعجال الأمور غير المستعجلة؛ فالعقل العربي غالبا ما يتصور أنك تزرع البذرة في الصباح لتجني الثمرة في المساء.
- عدم احترام عقل الآخر ويتمثل ذلك في عدم الاهتمام والإحساس بالوقت وجعل العمل محطات للتجربة والخطأ وكثرة الكلام عن الإنجاز واتساع دائرة الأقوال مصحوبا بضيق دائرة الأفعال والنتيجة النهائية تبديد طاقات الأفراد والعمل والإمكانيات.

ثالثا: أنواع الحواجز وأشكالها:

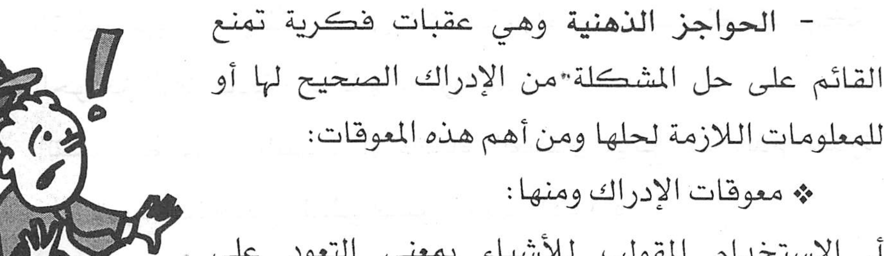
تتعدد أنواع الحواجز وتتباين أشكالها طبقا لطبيعة العمل، ومن أنواعها:

-الحواجز السلوكية وهي مجموعة من الاعتقادات أو الرغبات لدى الأفراد تدفعهم نحو سلوك معين قد يختلف مع واقع العمل الذي يقومون به فيشكل عائقًا من عوائق الأداء والسلوك المقبول وتتمثل هذه الحواجز في الآتي:

- نقض في الاختيارات أو البدائل المتواجدة في العمل تحول دون حرية الاختيار في بعض القضايا التي تؤثر على الحياة اليومية للعامل مثل: قد لا يكون لدى العامل الحرية أو القدرة على الاختيار بين البدائل التي تحكم حياته الوظيفية أو سلوكه الوظيفي والالتزامات الأسرية والقيم والمعتقدات وغياب السياسات والإجراءات التي تدعم بعض جوانب السلوك الوظيفي.
- دوافع متعلقة بثقافة الشكر والتقدير والثناء: وتعني إحجام العامل عن القيام ببعض الأعمال إذا كانت لا تلاقي الثناء والشكر من الجمهور أو الأقارب والأصدقاء.

➢ اعتقاد الأفراد بأن ما يقومون به من أعمال يتماشى مع متطلبات التغيير في العمل أو التعامل مع بعض المشكلات في حين أن الواقع عكس ذلك.

- **الحواجز الذهنية** وهي عقبات فكرية تمنع القائم على حل المشكلة من الإدراك الصحيح لها أو للمعلومات اللازمة لحلها ومن أهم هذه المعوقات:



❖ معوقات الإدراك ومنها:

أ. الاستخدام المقولب للأشياء بمعنى التعود على استخدام شيء ما بطريقة واحدة فقط دون التفكير ببدائل أخرى للاستخدام.

ب. الإشباع في المعلومات فالمعلومات الكثيرة قد تكون مشكلة تعادل مشكلة نقص المعلومات؛ بمعنى يمكن أن يغرق الشخص في التفاصيل ولا يستطيع تحديد الجوانب الحرجة في المشكلة.

➢ معوقات عاطفية وتتمثل في حالة شعورية تمر بالفرد تقلص مستوى الحرية الذي يحتاجه لاكتشاف الأفكار والآراء ومعالجتها، كما تحد من إيصال الأفكار للآخرين بطريقة قادرة على كسب تأييدهم

• ومن هذه المعوقات: الخوف من المخاطرة، إصدار الأحكام بدلا من توليد الأفكار، عدم القدرة على احتضان المشكلة والتسرع في حلها للتخلص منها وإبعادها عن تفكيره.

❖ الحواجز الهيكلية التنظيمية في مكان العمل مثل:

➢ ضعف الارتباط بين الإدارات وبعضها البعض.

- ضعف التعاون والتنسيق والمشاركة في المعلومات بين الإدارات والأفراد.
- ضعف الإرتباط بين العمل والعالم الخارجي له وعدم القدرة على التأثير بالبيئة المحيطة وبالقوى الضاغطة وأصحاب المصالح المشتركة.

❖ الحواجز الاقتصادية والمالية والبشرية مثل:

- النقص في الموارد البشرية أو كفاءة العاملين وينتج عنه عدم القدرة على تنفيذ المخطط وبالتالي قصور تحقيق الأهداف.
- نقص الموارد المالية أو عدم الرغبة في الإنفاق أكثر من مستوى معين.
- الإنفاق الزائد مع الفشل في ضمان نوعية الناتج وأثر هذا الناتج في السوق مع عدم القدرة على قياس هذا الأثر.
- عدم القدرة على تشخيص أولويات العمل وتخصيص الموارد اللازمة.
- سوء استخدام التكنولوجيا وما يترتب عليه من هدر للموارد وتبديد للطاقات.

الحواجز الفردية وتشمل:

- حاجز الإدارة الفردية عندما تقوم وتتمحور الإدارة في العمل على فرد واحد يملك أساليب الفكر ويحدد طرق العمل ويعمل على حل المشكلات فتتجمع لديه العديد من الاختصاصات وتتركز معه الكثير من السلطات فإذا رحل هذا الفرد عن مكان العمل وهن البنيان وتفككت جوانبه وتقوضت معه الجوانب النفسية والعملية.
- فردية الأداء وهو امتداد للحاجز السابق حيث يسود داخل العمل فردية العمل وليس العمل الجماعي؛ أي تعلو المصالح الخاصة على المصالح

العامة فتسود روح الفردية وليس روح الفريق وتظهر الفردية كحاجز للتقدم لأن الأفراد يقدمون مصالحهم على مصالح العمل.

- غياب الفرص المتساوية في عدم إتاحة الفرصة للمنافسة العادلة الحرة وبالتالي يتم تقييم العاملين على أسس غير موضوعية مثل الطاعة العمياء والقرابة وخفة الظل وهكذا..



- التفكير الصغير وليس مستوى التفكير الكبير، كذلك التفكير على المستوى المحلي لا العالمي أي على نطاق محدود وليس التوسع الكبير.
- غياب وصفة النجاح الذاتية بالاعتماد على استيراد وصفه النجاح من الخارج، بالنظر الدائم إلى ما في خارج مكان العمل من قدرات وإمكانيات وإهمال ما في الداخل منه ويكون الطبيعي أن نعيش بشعار «زامر الحي لا يطرب» «لا كرامة لنبي في وطنه».

رابعا : من يضع هذه الحواجز؟

لا تأتي هذه الحواجز من تلقاء نفسها وإنما وراءها عمل وسلوك بشرى يصدر عن أشخاص يتصفون بسلوكيات معينة للأداء والتطوير والتحديث بغض النظر عن المستوى الوظيفي لهم ومن خصائص هؤلاء الأشخاص ما يلي:

- التعصب
- التكاسل
- اللامبالاة
- السلبية
- الاستهتار
- التشبث بالرأي
- التقيد بالروتين
- الجمود
- التحيز وعدم الموضوعية
- التسلط والتعالي على الآخرين
- عدم الثقة
- الأنانية
- الرقابة الصارمة
- الديكتاتورية
- عدم العدل





خامسا : رسم سيناريوهات تخطي الحواجز:

إن وضع سيناريو وتصور لمواجهة الحواجز يعتبر من الأمور الهامة والحيوية لنجاحك ويعتبر السيناريو أساسًا للعمل وهو تشخيص وعلاج في نفس الوقت، فهو تصور لما يمكن أن يحدث مع تحديد واضح للأدوار والموارد والإمكانيات اللازمة لمواجهة الحواجز وتخطيها، والمقصود بالسيناريو هو عرض لما يمكن أن يحدث من تطورات لحاجز أو لمجموعة من الحواجز عن طريق إطلاق العنان للخيال واستخدام أسلوب الانطلاق الفكري الذي يتيح إعطاء تصورات

لمسارات مختلفة للحواجز وردود الأفعال الممكنة وتطوراتها كنتيجة لردود الأفعال، وهكذا إلى أن يفترض انتهاء الحاجز والتخلص منه نهائيا.

ويتيح وجود سيناريوهات للحواجز يسهل عملية اتخاذ القرار وأدوات التنفيذ وتوقيت المهام والعمليات التنفيذية وأسلوب متابعتها وحجم ونوع النتائج المتعين التوصل إليها والمطلوب من كل فرد حسب مهمته المرسومة ودوره المكتوب له في السيناريو.

يحكم رسم السيناريو:

نوعية الحاجز فكلما كان فرديّا كان أسهل عنه إن كان في العمل وطبيعته.

القيود والمحددات التي سوف يتم التعامل معها وما هي القوى المنتظر مواجهتها ومصادر قوتها وضعفها والمخاطر المتوقعة وتكاليف هذه المواجهة أي يتم تحليل الموقف العام وبدقة.

الإمكانيات التي تحتاج إليها سواء أكانت مادية أو بشرية وكيفية استثمارها أفضل استثمار.

الهيكل الرئيسي لرسم السيناريو يجب أن يشمل:

شكل التدخل لمواجهة الحاجز.. هل القوة أم المهادنة؟؟

حدود السلطة والمسئولية والقدرة على التصرف.

ردود الأفعال المتوقعة حسب المستجدات الجديدات.

الاستفادة من كل العوامل المتاحة حتى المشاعر والوجدان والضمير الذاتي للأفراد والعواطف والأحاسيس.

ماذا لو حدث الأسوأ وجاءت النتائج عكس ما كنا نخطط لها؟؟

سادسا: من السيناريوهات المطلوبة بعد تخطي الحواجز:

يجب أن يكون لديك سيناريوهات بعد تخطي الحواجز، من هذه السيناريوهات:

أ- سيناريوهات النجاح وتتقسم إلى ثلاثة أقسام:

الأول: سيناريو النجاح: ويتمثل في توجهك نحو الريادة من خلال تلبية احتياجات عملائك الحالية والحصول على حصة من السوق، هذا السيناريو هو الذي يضمن بقاء واستمرار عملك في السوق.

الثاني: سيناريو التفوق والريادة: وهنا أنت تتقدم خطوة إلى الإمام فبالإضافة إلى أنك أصبح لديك القدرة على تلبية احتياجات عملائك الحالية فأنت تقوم بإنتاج أو تقديم ما سوف يحتاجه العميل في المستقبل وأخذ الريادة التي يتمثل أهم مؤشراتها في تلبية تطلعات العميل.



الثالث: سيناريو المحافظة على الريادة، هذا السيناريو يعني أنه بالإضافة إلى تلبية الاحتياجات الحالية والمستقبلية لعميلك فإنك تعمل بصورة تفوق توقعات هذا العميل من خلال الابتكار والإبداع ومن ثم العمل على التقدم بصورة مستمرة ومرضية وفائقة لتلبية ما يحتاجه أو ما يتطلع إليه أو ما لا تصل إليه توقعات العميل وبذلك تضمن البقاء والاستمرار على مستوى النجاح والتفوق والريادة.

ب- سيناريو إدارة المعرفة

المعرفة هي معلومات تقدم في سياق معين يساعد على الفهم واتخاذ رد الفعل المناسب ورأس المال الفكري يضم كل شيء تعرفه مؤسسة ما فمن

الممكن أن يكون أفكارًا أو أنواعا مختلفة من المعرفة أو الابتكارات إذن فالمعرفة هي كل ما تستفيد منه في العمل

وإدارة المعرفة هي المعالجة المنهجية للمعلومات المطلوبة للعمل لكي تحرز النجاح فيه الأمر الذي يشمل طريقه خلق المعلومات والوصول إليها والمشاركة فيها.

مكونات الأصول الملموسة في إدارة المعرفة «أي رأس المال الفكري» هي:

- ☺ كفاءة الموظف العامل كرأس مال بشري.
- ☺ الكيان الداخلي كرأس مال المؤسسة أو الشركة.
- ☺ الكيان الخارجي كرأس مال معتمد على العميل أو على العلاقات،

على أن يكون دور موظف المعرفة:

- ☺ تحديد النواقص في الإمكانات والأداء.
- ☺ تحديد الأفكار الجديدة ومقاييس الأداء.
- ☺ تحديد احتياجات أجزاء العمل المختلفة.
- ☺ تطوير الإستراتيجيات وتنفيذ المشاريع الجديدة.
- ☺ خلق البيئة المناسبة لنشر المعرفة والمشاركة فيها.
- ☺ تصنيف الموارد البشرية وكل الإمكانات وحسن تنظيمها.
- ☺ ممارسة إدارة التغيير.
- ☺ عرض النتائج والاحتفال بالنجاح.

والآن عليك بالثلاثة معا: الموظف، الشركة، العميل

ارسم لهم السيناريو الخاص حسب طبيعة عملك من خلال تكامل البيانات والمعلومات وتحليل المناخ الخاص بها معا لتحلم بمستقبل جديد تحكمه أنت ولا يحكمك هو.

ارسم سيناريو حياتك من جديد وسيطر على المواقف قبل أن تسيطر هي عليك.

ولا تنس مطلقًا أن:

من لا يستطيع أن يفكر فهو ضعيف العقل ومن لا يريد أن يفكر فهو متعصب ومن لا يجرؤ على أن يفكر فهو عبد [جوسبت]

* إن طريق السعادة هو الذي يهيئ الفرص للخلق والابتكار هو الذي يحقق التحرر من الآلية العمياء والتكرار الممل وهو الذي يسمح لكل فرد من الصغار أن ينمي جميع إمكاناته ويجعلها تزدهر وتثمر في جو من الاطمئنان والثقة [د. يوسف مراد]

* إنكم لا تدركون ما تحبون إلا بصبركم على ما تكرهون

[المسيح عليه السلام]

* إن من جاهد جهادا شريفا في سبيل غاية شريفة لا يعد فاشلا وإن أخفق [بيرون]

القانون الحادي عشر: ولا تهنوا

يقول الشهيد «سيد قطب»:

أخي أنت حر وراء السدود	أخي أنت حر بتلك القيود
إذا كنت بالله مستعصما	فماذا يضيرك كيد العبيد
أخي ستبيد جيوش الظلام	ويشرق في الكون فجر جديد
فأطلق لروحك إشراقها	ترى الفجر يرمقنا من بعيد

طريقك ملئ بالأشواك، شأن كل الأنبياء والرسل والصالحين طالما أنك تسير على الحق في طلب النجاح، طالما أنك ترغب في التطوير والتغيير، طالما أنك ترغب في الاحترافية والتخصص طالما أنك تريد الارتقاء بأخلاقك وتعيش في ظل هذه القيم الأخلاقية المستمدة من شريعة الله ﷻ، عندها ستجد الابتلاء وستجد قول الله تعالى: ﴿وَلاَ تَهِنُواْ فِي ابْتِغَاء الْقَوْمِ إِن تَكُونُواْ تَأْلَمُونَ فَإِنَّهُمْ يَأْلَمُونَ كَمَا تَأْلَمونَ وَتَرْجُونَ مِنَ اللّهِ مَا لاَ يَرْجُونَ وَكَانَ اللّهُ عَلِيمًا حَكِيمًا﴾ [النساء:١٠٤]، فالكفار ضائعون مضيعون لا يتجهون لله ولا يرتقبون عنده شيئا في الحياة ولا بعد الحياة والمؤمن يجب أن يكون صبور على ما ينا له من الآلام وأكثر إصرارا وهذا هو فضل العقيدة في الله في كل كفاح فهنالك اللحظات التي تعلو فيها المشقة على الطاقة ويربو الألم على الاحتمال ويحتاج القلب البشري إلى مدد فائض وإلى زاد، هنالك يأتي المدد من هذا المعين ويأتي الزاد من ذلك الكنف الرحيم وتمسك بالقاعدة الربانية التي لا تتغير فالباطل لا يكون بعافية أبدًا حتى ولو كان غالبا إنه يلاقي الآلام من داخله من تناقض الداخلي ومن صراع بعض مع بعض ومن صراعه هو مع فطرة الأشياء وطبائع الأشياء وسبيل المؤمن عندها أن يحتمل ولا ينهار.

ولابد من التمحيص ﴿وَلِيُمَحِّصَ اللّهُ الَّذِينَ آمَنُواْ﴾ [آل عمران: ١٤١].

﴿الم ۞ أَحَسِبَ النَّاسُ أَن يُتْرَكُوا أَن يَقُولُوا آمَنَّا وَهُمْ لَا يُفْتَنُونَ ۞ وَلَقَدْ فَتَنَّا الَّذِينَ مِن قَبْلِهِمْ فَلَيَعْلَمَنَّ اللَّهُ الَّذِينَ صَدَقُوا وَلَيَعْلَمَنَّ الْكَاذِبِينَ﴾ [العنكبوت: ١-٣]

﴿مَّا كَانَ اللّهُ لِيَذَرَ الْمُؤْمِنِينَ عَلَى مَا أَنتُمْ عَلَيْهِ حَتَّىَ يَمِيزَ الْخَبِيثَ مِنَ الطَّيِّبِ وَمَا كَانَ اللّهُ لِيُطْلِعَكُمْ عَلَى الْغَيْبِ﴾ [آل عمران: ١٧٩]

وليس هذا وحسب وإنما يجب أن تكون لديك عزة وكرامة وعفة فهذا:

سالم بن عبد الله بن عمر بن الخطاب رضي الله عنهم جميعا عندما حج هشام بن عبد الملك أيام خلافته ووجده وقال له: يا سالم، سلني حاجة

فقال له سالم: إني لأستحيي من الله أن أسأل في بيته غيره.

فلما خرج سالم من الكعبة خرج هشام في إثره وقال له: الآن خرجت من بيت الله فسلني حاجة.

فقال سالم: من حوائج الدنيا أم حوائج الآخرة؟

فقال هشام: من حوائج الدنيا!

فقال سالم: إني ما سألت الدنيا ممن يملكها فكيف أسألها من لا يملكها؟

﴿أَمَّنْ هَذَا الَّذِي يَرْزُقُكُمْ إِنْ أَمْسَكَ رِزْقَهُ بَل لَّجُّوا فِي عُتُوٍّ وَنُفُورٍ﴾ [الملك: ٢١]

﴿وَفِي السَّمَاءِ رِزْقُكُمْ وَمَا تُوعَدُونَ ۞ فَوَرَبِّ السَّمَاءِ وَالْأَرْضِ إِنَّهُ لَحَقٌّ مِّثْلَ مَا أَنَّكُمْ تَنطِقُونَ﴾[الذاريات: ٢٢،٢٣]

﴿إِنَّ رَبَّكَ يَبْسُطُ الرِّزْقَ لِمَن يَشَاءُ وَيَقْدِرُ إِنَّهُ كَانَ بِعِبَادِهِ خَبِيرًا بَصِيرًا﴾

[الإسراء: ٣٠]

ويقول النبي ﷺ: « . . **وإن روح الأمين نفث في روعي أنه ليس من نفس تموت إلا وقد كتب رزقها فاتقوا الله وأجملوا في الطلب ولا يحملنكم استبطاء الرزق أن تطلبوه بالمعاصي فإنه لا يدرك ما عند الله إلا بطاعته»** [المطالب العالية للحافظ ابن حجر العسقلاني].

وقال ﷺ: «**إن الرزق ليطلب العبد كما يطلبه أجله**» [صحيح بن حبان والطبراني].

أنت تحتاج هذا في تكوين نفسك الإنسانية حتى تكون بين الناس شمس إصلاح وقمر هداية وإشعاع خير يشار إليه بالبنان.

فلا يسيل لعابك لحرام.

بل تكون صاحب شخصية تمشي مع الفطرة السليمة والعقل الرشيد معتنقا العقيدة الربانية الراسخة.

بل تكون صاحب شخصية تلتزم منهج الله الذي لا يأتيه الباطل من بين يديه ولا من خلفه.

بل تكون صاحب شخصية تصدع بالحق ولا تخشى في الله لومة لائم.

بل تكون صاحب شخصية تترفع عن السفاسف في الأمور وتستعلي على رعونات الحياة.

بل تكون صاحب شخصية تصبر على مصائب الأيام وتكالب أحداثها وتبتسم لمصاعبها.

بل تكون صاحب شخصية تسعى إلى العزة والمجد.

ولا تهن ولا تحزن.

ولا تنسى مطلقا أن:

الرعد الذي لا ماء معه لا ينبت العشب، كذلك العمل الذي لا إخلاص فيه لا يثمر الخير. د. مصطفى السباعي.



القانون الثاني عشر: قيادة الذات وإدارتها

من أصعب الأمور التي سوف تواجهك هي قيادة ذاتك وإدارتها كما قال أحد السلف: «لا ينبغي للعاقل أن يطلب طاعة غيره وطاعة نفسه ممتنعة عليه».

وحتى تصل إلى مرحلة تطويع نفسك لابد لك من التفريق بين قيادة الذات وإدارتها فقيادة الذات: تعني معرفة الأولويات كما وضعها الله عز وجل ورسوله الكريم، من أكبر الأولويات التوحيد، وأصغرها إماطة الأذى عن الطريق.

أما إدارة الذات: فتعني الكيفية التي تنفذ بها هذه الأولويات بتوجيه الطاقات للوصول بأسرع وقت وأقل جهد وأدنى زمن

على سبيل المثال: توحيد الله تعالى من أهم الأولويات في قيادة الذات أما إدارتها فتكون بتوجيه طاقاتك بالطريقة المثلى التي تحقق وتنفذ التوحيد والعبادة الصحيحة.

وبر الوالدين من أهم أولويات المسلم وكيفية البر هي الإدارة النفسية لتنفيذ عبادة البر.

وأما مكونات الذات فهي:

١. العقل: الذي يصدر قرارًا رشيدًا محتكما للكتاب والسنة.

٢. القلب: الذي يحب القرار الذي أصدره العقل.

٣. الجوارح: التي تنفذ القرار المحبوب من مليكها «القلب».



أي أن العقل والقلب يعملان في اتجاه واحد والنتيجة انضباط الجوارح كجنود مجندة لتنفيذ قرارات القيادة الموحدة.

ومهمة القلب السليم تحفيز وتسريع العقل في إصدار القرار الرشيد وتنفيذه بأمر الجوارح بذلك.

ومهمة العقل السليم إصدار القرار والإشراف على تنفيذه.

وكما قال الشيخ عبد الرحمن حسن حنبكة في كتابه (الأخلاق الإسلامية وأسسها): بأن العقل عقلان: عقل علمي وعقل إرادي والعقل الإرادي لا يكون عقلا حقا ما لم يستند إلى نتائج العقل العلمي.

أي أن مهام العقل عند تقسيمها ستكون:

١- عقل علمي: مهمته استيعاب القرار الرشيد.

٢- عقل إرادي: مهمته تنفيذ القرار الرشيد.

وعلى القائد لنفسه ومديرها أن يمتلك العقل بشقيه وإلا كان أحد هذين النموذجين:

مثال السارق الذي يعرف أن السرقة حرام فالعقل العلمي عنده يعمل مئة بالمئة «١٠٠٪» ولكنه مع ذلك فهو مستمر في السرقة لأن العقل الإرادي عنده لا يعمل أبدا «صفر ٪» [يعرف الحق ولا يملك الإرادة على تنفيذه].

مثال الذي يتبع المشعوذ، لا ينام ولا يهدأ له بال إلا إذا لبس التميمة والحجاب قبل نومه فالعقل العلمي عنده لا يعمل بتاتا «صفر ٪» على حين الإرادي يعمل مئة بالمئة «١٠٠٪» فهو يملك إرادة فولاذية لتطبيق ما يضره في الدارين.

والنموذج الناجح في حياتك يكون بعمل العقلان معا كما في الدعاء التالي:

«اللهم أرنا الحق حقا وارزقنا اتباعه وأرنا الباطل باطلا وارزقنا اجتنابه».

وبتحليل هذا الدعاء نجد:

«اللهم أرنا الحق حقا» أي العقل العلمي يستوعب الحق.

«وارزقنا اتباعه» أي العقل الإرادي ينفذ اتباع الحق.

«وأرنا الباطل باطلا» أي العقل العلمي يستوعب الباطل.

«وارزقنا اجتنابه» أي العقل الإرادي ينفذ اجتناب الباطل حيث القاعدة الأساسية في الإسلام ترشدنا إلى أن العلم الصحيح دائما يسبق العمل الصالح» ﴿فَاعْلَمْ أَنَّهُ لَا إِلَهَ إِلَّا اللهُ وَاسْتَغْفِرْ لِذَنبِكَ﴾ [محمد: ١٩].

فأعلم أنه لا إله إلا الله ← عقلي علمي

واستغفر لذنبك ← عقل إرادي

وبالتالي إن استطعت أن تقود نفسك قدت العالم

وقيادة الذات: علم + محاسبة

ومن الطبيعي أن يكون لك أعداء مشاكسين، مشاكسين للذات يتربصون بك ولابد لك من التخلص منهم.

يكون لك أعداء مثل:

١- النفس الأمارة: ﴿إِنَّ النَّفْسَ لَأَمَّارَةٌ بِالسُّوءِ﴾ [يوسف: ٥٣] وهي موجودة في كل أنحاء جسمك تريد هلاكك وتدميرك فكرا وقلبا وسلوكا، خالفها في الرأي بعد إعطائها حقها الكامل.

٢- الهوى، يريد السيطرة على عقلك ليصدر قرارات غير رشيدة في غير صالحك وعليك حينها بقول الرسول ﷺ«**لا يؤمن أحدكم حتى يكون هواه تبعا لما جئت به**» [أخرجه أحمد في المسند].

وفرق بين ذاتك المريضة والصحيحة حينها.

فالذات المريضة: هي التي يقوم فيها العقل بتقديم مبررات للقرار الهوائي الصادر من القلب حيث سلب العقل قدرته على اتخاذ القرار الذي يخدم مصالحة .

والذات الصحيحة: هي الحالة التي يكون القلب يجب قرار العقل ويدرب نفسه على حبها فهما تابعان لمنهجية واحدة في التفكير «الكتاب والسنة».

٣ـ الشيطان، العدو الأزلي لك، يسعى ليخرب عليك بدل العمران سواء في ذاتك أو في العالم ومكانه في دمك كما قال الرسول: «**إن الشيطان يجري من ابن آدم مجري الدم**» [صحيح البخاري] ولكن مع خطورته إلا أن طرده سهل جدا فهو كما قال ﷻ: ﴿**إِنَّ كَيْدَ الشَّيْطَانِ كَانَ ضَعِيفًا**﴾ [النساء: ٧٦] وعلاجه بالاستعاذه والرفقة الصالحة.

قال تعالى: ﴿**فَإِذَا قَرَأْتَ الْقُرْآنَ فَاسْتَعِذْ بِاللهِ**﴾ [النحل: ٩٨].

﴿**إِنَّ الَّذِينَ اتَّقَواْ إِذَا مَسَّهُمْ طَائِفٌ مِّنَ الشَّيْطَانِ تَذَكَّرُواْ فَإِذَا هُم مُّبْصِرُونَ**﴾ [الأعراف: ٢٠١].

ويقول الرسول: «**عليكم بالجماعة فإنما يأكل الذئب من الغنم القاصية**» [سنن الترمذي].

٤ـ الدنيا المذمومة، كما قال النبي ﷺ: «**إن هذا المال خضر حلو فمن أخذه بسخاوة نفس بورك له فيه ومن أخذه بإشراف نفس لم يبارك له فيه وكان كالذي يأكل ولا يشبع واليد العليا خير من اليد السفلى**» [صحيح البخاري].

ويقول ﷺ: «**وإني لست أخشى عليكم أن تشركوا ولكني أخشى عليكم الدنيا أن تنافسوها**» [صحيح البخاري].

والمطلوب أن تأخذ من الدنيا المحمود فقط لتحيا حياة طيبة راجيا الآخرة كما قال تعالى: ﴿**رَبَّنَا آتِنَا فِي الدُّنْيَا حَسَنَةً وَفِي الآخِرَةِ حَسَنَةً وَقِنَا عَذَابَ النَّارِ**﴾.

والدنيا المحمودة هي كل ما يفيدك ويسعدك في الدارين بتوازن يمنعك عن المعاصي المذمومة.

٥- رفيق السوء، الذي يجرك إلى المستنقع الخاص به ويحرمك من البيئة النظيفة، يصدر لك الفكر السيء ويخرب عليك عقلك وذاتك ويجب إجبار نفسك عن مصاحبته، وكن ملتزما بما قال النبي ﷺ: «**لا تصاحب إلا مؤمنًا ولا يأكل طعامك إلا تقي**» [صحيح ابن حبان].

ويقول طاوس بن كيسان: يا بني، صاحب العقلاء تنسب إليهم وإن لم تكن منهم ولا تصاحب الجهال فتنسب إليهم وإن لم تكن منهم وأعلم أن لكل شيء غاية وغاية المرء حسن خلقه.

ويقول عمر: «لا تصاحب الفاجر فيعلمك من فجوره ولا تفش إليه سرك».

فالصاحب ساحب

عليك أن تصلح ذاتك تلقائيا باستمرار بأدوات منها:



١- تقوى الله في السر والعلن.
٢- التواصي بالحق والصبر.
٣- احتساب الأجر من الله عز وجل.
٤- الاستمرار على الصراط المستقيم حتى تصل لهدفك.
٥- العفو عن المسئ وعدم الانتقام للذات.

وتمثل بمن قادوا أنفسهم فحكموا العالم فهذا:

* أبو بكر الصديق ﷺ حين امتنع عن الإنفاق على «مسطح» الذي خاص في حادثه الإفك فنزل قوله تعالى: ﴿وَلَا يَأْتَلِ أُوْلُوا الْفَضْلِ مِنكُمْ وَالسَّعَةِ أَن يُؤْتُوا أُوْلِي الْقُرْبَى وَالْمَسَاكِينَ وَالْمُهَاجِرِينَ فِي سَبِيلِ اللهِ وَلْيَعْفُوا وَلْيَصْفَحُوا أَلَا تُحِبُّونَ أَن يَغْفِرَ اللهُ لَكُمْ وَاللهُ غَفُورٌ رَّحِيمٌ﴾ [النور: ٢٢]

فقال ﷺ: «بل أحب أن يغفر الله لي» وعفا عن مسطح وأرجع النفقة عليه مرة أخرى.

* خالد بن الوليد عندما عزله عمر بن الخطاب رضي الله عنهما في معركة اليرموك وفي قمة مجده مع أكبر دولة عظمي في ذلك الزمان قال: «لو أمر علي أمير المؤمنين امرأة لأطعت».

ولا تنسى مطلقا أن:

* قيادة الذات = علم + محاسبة
* أعمال الإنسان تدل عليه ولا يصح إلا الصحيح
* أساس كل تطوير هو تطوير الذات
* حتى يستمر المصباح في الإضاءة يجب أن تضع زيتا باستمرار، اشحن نفسك وزودها بالوقود.
* ﴿وَمَن يَتَّقِ اللَّهَ يَجْعَل لَّهُ مَخْرَجًا ۝ وَيَرْزُقْهُ مِنْ حَيْثُ لَا يَحْتَسِبُ وَمَن يَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ فَهُوَ حَسْبُهُ﴾ [الطلاق: ٢، ٣].

* * *



عش في نعيم

عش في نعيم

الأدب:

قال بن منظور: سمي أدبا لأنه يأدب الناس إلى المحامد وينهاهم عن المقابح

وقال أبو زيد الأنصاري: الأدب: يقع على كل رياضة محمودة يتخرج بها الإنسان في فضيلة من الفضائل.

وقال المناوي: الأدب رياضة النفوس ومحاسن الأخلاق.

والفارق بين التعليم والأدب أن الأدب يتعلق بالمروءات والتعليم بالشرعيات أي أن الأول: عرفي والثاني شرعي، وقيل: الأدب عند أهل الشرع: الورع، وعند أهل الحكمة: صيانة النفس. قال ابن القيم في مدارج السالكين وحقيقة الأدب: استعمال الخلق الجميل ولهذا كان الأدب استخراجا لما في الطبيعية من الكمال من القول إلى الفعل وقيل هو الكلام الجميل الذي يترك في نفس سامعه أو قارئه أثرا قويا يحمله على استعادته والاستزادة منه والميل إلى محاكاته وهو الأخذ بمكارم الأخلاق وبعبارة أخرى: الوقوف مع المستحسنات أي استعمال ما يحمد قولا وفعلا مثل: تعظيم من فوقك والرفق بمن دونك.

وأنواع الأدب ثلاثة أنواع هي:

١ـ أدب مع الله سبحانه وتعالى بالتقوى والتزام أوامره ونواهيه.

٢ـ أدب مع الرسول ﷺ بكمال التسليم له والانقياد لأمره وتلقي خبره بالقبول والتصديق.

٣ـ الأدب مع الخلق بمعاملتهم على اختلاف مراتبهم بما يليق بهم.

ويقول النبي ﷺ: **«إن أحبكم إلي وأقربكم مني مجلسا يوم القيامة أحاسنكم أخلاقا الموطئون أكنافا الذين يألفون ويؤلفون وإن أبغضكم إلى وأبعدكم مني مجلسا يوم القيامة الثرثارون المتشدقون المتفيهقون»**

[رواه الطبراني].

وقال النبي ﷺ: **«إن أحسن الناس إسلاما أحسنهم أخلاقا»**

[أخرجه أحمد في المسند].

ومن صورة الأدب مع الخلق:

- تجنب الكبر والإعجاب بالنفس
- التحلي بالحلم
- التحلي بصفة الصدق
- التخلي من الحسد
- التخلي بالحياء

وسوف تستفيد الأدب في نجاحك حيث:

- يصفي سلوكك بما يشينه وينتقصه
- يجعلك تتحلى بالمحامد والمكارم وتبتعد عن المناقص
- يجعلك تحترز عن الخطأ وتتحرى الصواب
- يهذب أخلاقك ويصلح عاداتك السيئة
- يحملك على الاستزادة منه ومن الخير بالقيم الرفيعة ويمنع عنك الانفلات والتدني ويدعوك إلى التسامي وقمع الشهوات.
- الالتزام بالإيجابية في الحياة وإتاحة الفرصة للتجديد والابتكار والحيوية في السلوك .

واعلم أنه:

- «من تهاون بالأدب عوقب بحرمان السنن ومن تهاون بالسنن عوقب بحرمان الفرائض ومن تهاون بالفرائض عوقب بحرمان المعرفة» [عبد الله بن المبارك].
- نحن إلى قليل من الأدب أحوج منا إلى كثير من العلم [عبد الله بن المبارك].
- من تأدب بأدب الله صار من أهل محبة الله [يحيي بن معاذ].
- وأدب المرء عنوان سعادته وفلاحه وقله أدبه عنوان شقاوته وبواره فما استجلب خير الدنيا والآخرة بمثل الأدب ولا استجلب حرمانها بمثل قلة الأدب [ابن القيم].

الألفة:

هي اجتماع مع التئام ومحبة، وقال الجرجاني: الألفة اتفاق الأراء في المعاونة على تدبير المعاش وذكر الماوردي في أدب الدنيا والدين: إن الألفة الجامعة هي إحدى القواعد المهمة التي يصلح بها حال الإنسان وذلك أن الإنسان مقصود بالأذية محسود بالنعمة فإذا لم يكن آلفا مألوفا تخطفته أيدي حاسدية وتحكمت فيه أهواء أعادية، فلم تسلم له نعمة ولم تصف له مدة فإذا كان ألفا مألوفا انتصر بالألفة على أعادية وامتنع من حاسديه فسلمت نعمته منهم وصفت له مدته عنهم «أي معيشته وأيام حياته» وإن كان صفو الزمان عسرا وسلمة خطرا.

يقول النبي ﷺ: «**الأرواح جنود مجندة فما تعارف منها ائتلف وما تناكر منها اختلف**» [صحيح البخاري].

أي جموع مجتمعة ومختلفة والروح هو الذي يقوم به الجسد وتكون الحياة، والتعارف التوافق في الصفات والتناسب في الأخلاق، والائتلاف هو المحبة والمودة والتناكر هو التنافر في الطباع والاختلاف التباعد.

وسوف تستفيد من الألفة في نجاحك حيث:

☺ تحقق الاجتماع على الخير.

☺ دليل وجود الخير فيمن يألف ويؤلف

☺ تحقق التماسك الاجتماعي وتشيع روح المودة بين المسلمين.

☺ تدعو إلى التناصر وسلامة المجتمع المسلم.

☺ توفر جوا اجتماعيا سليما لنمو الإنسان المسلم نموا سليما في إطار مبادئ الإسلام .

☺ تشيع روح التعاون بين المسلمين وفي ذلك مدعاة لرضا الله تعالى ثم رضا الناس .

☺ داعية إلى التوحد الاجتماعي ونبذ أسباب الفرق والمعاداة.

واعلم أن:

☺ رأي ابن عباس رضي الله عنهما رجلا فقال: إن هذا ليحبني قالوا: وما علمك؟ قال: إني لأحن والأرواح جنود مجندة فما تعارف منها ائتلف وما تناكر منها اختلف.

☺

تعـــارف أرواح الرجـــال إذا التقـــوا فمـنهم عـدو يتقـى وخليـل

كـذاك أمـور النـاس والنـاس مـنهم خفيـف إذا صـاحبته وثقيـل

«محمد بن إسحاق الواسطي»

فيـا عجبـا ممـن يمـد يمينـه إلى إلفـه عنـد الفـراق فيـسرع

ضـعفت عـن التوديـع لمـا رأيتـه فـصافحته بالقلـب والعـين تـدمع

«أحمد بن عبد الأعلى الشيباني»

☺ عن مجاهد قال: إذا لقى الرجل أخاه فصافحه تحاتت «أي تساقطت» الذنوب بينهما كما تثير الريح الورق فقال رجال: إن هذا من العمل اليسير فقال: ألم تسمع الله قال: «لو أنفقت ما في الأرض جميعا ما ألفت بني قلوبهم ولكن الله ألف بينهم».

☺ قال مالك: «الناس أشكال كأجناس الطير الحمام مع الحمام والغراب مع الغراب والبط مع البط والصعو مع الصعو وكل إنسان مع شكله»

الأمانة:

الأمانة ضد الخيانة.

يقول تعالى: ﴿وَتَخُونُواْ أَمَانَاتِكُمْ﴾ [الأنفال: ٢٧] أما ائتمنتم عليه .

قـال الكفـوي: الأمانـة: كـل مـا افـترض الله علـى العبـاد فهـو أمانـة كالـصلاة والزكـاة والـصيام وأداء الـدين وأوكـدها الودائـع وأوكـد الودائـع كتم الأسرار.

وقيل: هي خلق ثابت في النفس يعف به الإنسان عما ليس لديه حق وإن تهيأت له ظروف العدوان عليه دون أن يكون عرضة للإدانة عند الناس ويؤدي به ما عليه أو لديه من حق لغيره وإن أستطاع أن يهضمه دون أن يكون عرضه للإدانة عند الناس.

وعناصر الأمانة ثلاث:

الأول: عفة الأمين عما ليس لديه حق.

الثاني: تأدية الأمين ما يجب عليه من حق لغيره.

الثالث: اهتمام الأمين بحفظ ما استؤمن عليه وعدم التفريط بها والتهاون بشأنها «أي بالأمانة».

ويقول النبي ﷺ: «**آية المنافق ثلاث: إذا حدث كذب وإذا وعد أخلف وإذا ائتمن خان**» [صحيح البخاري].

«**أد الأمانة إلى من ائتمنك ولا تخن من خانك**» [رواه أبو داود الترمذي]

وسوف تستفيد من الأمانة في نجاحك حيث:

- الأمانة من كمال الإيمان وحسن الإسلام
- يقوم عليها أمر السموات والأرض
- هي محور الدين وامتحان رب العالمين
- الأمين يحبه الله ويحبه الناس
- من أعظم الصفات الخلقية التي وصف الله بها عبادة المؤمنين بقوله: ﴿وَالَّذِينَ هُمْ لِأَمَانَاتِهِمْ وَعَهْدِهِمْ رَاعُونَ﴾ [المؤمنون: ٨]
- مجتمع تفشو فيه الأمانة مجتمع خير وبركة
- بالأمانة يحفظ الدين والأعراض الأموال والأجسام والأرواح والمعارف والعلوم والشهادة والكتابة والقضاء و . .

واعلم أن:

- قال بن عباس رضي الله عنهما:لم يرخص الله لمعسر ولا لموسر أن يمسك الأمانة.
- قال البخاري رحمه الله تعالى: فأداء الأمانة أحق من تطوع الوصية.
- قال تعالى: ﴿إِنَّ اللّهَ يَأْمُرُكُمْ أَن تُؤدُّواْ الأَمَانَاتِ إِلَى أَهْلِهَا﴾ [النساء: ٥٨] أي الودائع.
- عن عبد الله بن عباس رضي الله عنهما قال: أخبرني أبو سفيان أن هرقل قال له: سألتك ماذا يأمركم فزعمت أنه يأمر بالصلاة والصدق والعفاف والوفاء بالعهد وأداء الأمانة، قال: وهذه صفه نبي» [صحيح البخاري]

الإنصاف:

قال المناوي: الإنصاف: هو العدل في المعاملة بأن لا يأخذ من صاحبه من المنافع إلا ما يعطية ولا ينيله من المضار إلا كما ينيله.

وقال الراغب: الإنصاف في الخدمة وهو أن يعطي صاحبه ما عليه بإزاء ما يأخذ من النفع .

وقيل هو: استيفاء الحقوق لأربابها واستخراجها بالأيدي العادلة والسياسات الفاضلة .

أي أنه يمكن تعريف الإنصاف أيضا بأنه: أن تعطي غيرك من الحق مثل الذي تحب أن تأخذه منه لو كنت مكانه ويكون ذلك بالأقوال والأفعال في الرضا والغضب مع من نحب ومع من نكره .

أنواع الإنصاف:

- أن ينصف المرء نفسه من نفسه إذ كيف ينصف الناس من لا ينصف نفسه.

- أن ينصف الله عز وجل، قال بن القيم في الفوائد: «طوبى لمن أنصف ربه فأقر له بالجهل في علمه والآفات في عمله والعيوب في نفسه والتفريط في حقه والظلم في معاملته فإن أخذه بذنوبه رأي عدله وإن لم يؤاخذه بها رأي فضله وإن عمل حسنه رآها من منته وصدقته عليه فإن قبلها فمنة وصدقة ثانية وإن ردها فلكون مثلها لا يصلح أن يواجه به، وإن عمل سيئة رآها من تخليه عنه وخذلانه له وإمساك عصمته عنه وذلك من عدله فيه فيرى في ذلك فقره إلى ربه وظلمه في نفسه فإن غفرها له فبمحض إحسانه وجوده وكرمه ونكتة المسألة وسرها أنه لا يرى ربه إلا محسنا ولا يرى نفسه إلا مسيئا أو مفرطا أو مقصرا فيرى كل ما يسره من فضل ربه عليه وإحسانه إليه وكل ما يسوؤه من ذنوبه وعدل الله فيه.

- أن ينصف رسول الله ﷺ بالقيام بحقوقه من الإيمان به ومحبته وتقديمها على محبة الخلق كلهم وطاعته وتوقيره وتبجيله وتقديم أمره وقوله على أمر غيره وقوله.

- أن ينصف العباد: أيْ أن يقوم المسلم بإنصاف الغير من نفسه أو ممن يحب حتى لو كان هذا الغير مخالفا له في الرأي أو في الدين أو في المذهب أو غير ذلك مما يقتضي التحامل أو يكون مظنه للجور ومن إنصاف الناس كما يقول ابن القيم: أن تؤدي حقوقهم وإلا تطالبهم بما ليس لك وإلا تحملهم فوق وسعهم وأن تعاملهم بما تحب أن يعاملوك به وأن تعفيهم مما تحب أن يعفوك منه وأن تحكم لهم أو عليهم بما تحكم به لنفسك أو عليها

آداب أهل الإنصاف:

- ❖ التجرد وتحري القصد عند الكلام على المخالفين فهناك قصد حب الظهور، التشفي والإنتقام وقصد الإنتصار للنفس أو لطائفة ما
- أهمية التبين والتثبت قبل إصدار الأحكام قال الحسن البصري: «المؤمن وقاف حتى يتبين»
- حمل الكلام على أحسن الوجوه وإحسان الظن بالمسلمين.
- إلا ينشر سيئات المخالف ويدفن حسناته.
- النقد يكون للرأي وليس لصاحب الرأي.
- الإمتناع عن المجادلة المفضية إلى النزاع، قال بن عباس: «لا تمار أخاك فإن المراء لا تفهم حكمته ولا تؤمن نمائلته» وقال مالك بن أنس «المراء يقسي القلوب ويورث الضغائن»
- حمل كلام المخالف على ظاهره وعدم التعرض للنوايا والبواطن كما قال رسول الله لأسامه بن زيد حينما قتل المشرك بعد أن قال لا إله إلا الله، قال أسامة: إنما قالها متعوذا ، فقال الرسول «هلا شققت عن قلبه»

وسوف تستفيد من الإنصاف في نجاحك حيث:

- الإنصاف دليل على كمال الإيمان وصحة الإسلام

- الإنصاف عامل أساسي في استقرار المجتمعات وشيوع المحبة بين الناس
- إنصاف الشخص من نفسه دليل على التجرد من الأنانية
- بالإنصاف تسود المحبة ويشعر كل امرئ بالطمأنينة ويأمن على نفسه وماله وعرضه
- بالإنصاف تعود الحقوق إلى أصحابها وتعم روح العدالة ويشعر الإنسان بأنه آمن في يومه وغده
- بالإنصاف تنتزع صفات الحقد والكراهية والحسد لتحل محلها صفات الاحترام والحب والتنافس الخير والحق
- بالإنصاف يعم التعاون بين الجميع على الخير
- بالإنصاف مع المخالفين في الرأي أو المذهب يسلم الشخص والمجتمع من المكائد والمؤتمرات التي تتم في الظلام بدلا من النور

واعلم أن:

- قال عمر بن ياسر رضي الله عنهما: ثلاث من جمعهن فقد جمع الإيمان: الإنصاف من نفسك وبذلك السلام للعالم والإنفاق من الإقتار
- قال بن القيم: كيف ينصف الخلق من لم ينصف الخالق؟ جاء في أثر إلهي يقول الله عز وجل: ابن آدم ما أنصفتني خير إليك نازل وشرك إلى صاعد كم أتحبب إليك بالنعم وأنا غني عنك وكم تتبغض إلى بالمعاصي وأنت فقير إلى ولا يزال الملك الكريم يعرج إلى منك بعمل قبيح»
- وقال ابن القيم أيضا: وجاء في أثر آخر: «ابن آدم ما أنصفتني خلقتك وتعبد غيري وأرزقك وتشكر سواي»

- قال محمد بن سيرين «ظلم لأخيك أن تذكر منه أسوأ ما رأيت وتكتم خيره».

- قال ابن كثير في قوله تعالى: ﴿وَلاَ يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَآنُ قَوْمٍ عَلَى أَلاَّ تَعْدِلُواْ اعْدِلُواْ هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَى﴾ [المائدة: ٨] أي: لا يحملنكم بغض قول علي ترك العدل فإن العدل واجب على كل أحد في كل حال وقد قال بعض السلف: ما عاملت من عصي الله فيك بمثل أن تطيع الله فيه.

البصيرة والفراسة:

التبصر التأمل والتعرف، ورجل بصير بالعلم: عالم به، ويقال للفراسة الصادقة: فراسة ذات بصيره وتفرس في الشيء: توسمه

منزلة الفراسة: قال بن القيم رحمه الله: ومن منازل ﴿إِيَّاكَ نَعْبُدُ وإِيَّاكَ نَسْتَعِينُ﴾ [الفاتحة:٥] منزلة الفراسة قال الله تعالى: ﴿إِنَّ فِي ذَلِكَ لآيَاتٍ لِّلْمُتَوَسِّمِينَ﴾ [الحجر: ٧٥] قال مجاهد: المتفرسين، وقال ابن عباس: للناظرين وقال قتادة: للمعتبرين، وقال مقاتل: للمتفكرين، ولا تنافي بين هذه الأقوال فإن الناظر متى نظر في آثار ديار المكذبين ومنازلهم وما آل إليه أمرهم أورثه فراسة وعبرة وفكرة.

وفراسة المتفرس تتعلق بثلاثة أشياء:

بعينه وأذنه وقلبه، **فعينه** للسماء والعلامات، **وأذنه**: للكلام وتصريحه وتعريضه، ومنطوقه ومفهومه وفحواه وإشارته ولحنه وإيمائه ونحو ذلك، **وقلبه**: للعبور والإستدلال من المنظور والمسموع إلى باطنة وخفية فيعبر إلى ما وراء ظاهره كعبور النقاد من ظاهر النقش والسكة إلى باطن النقد والإطلاع

عليه هل هو صحيح أو غش وكذلك عبور المتفرس من ظاهر الهيئة إلى باطن الروح والقلب فالمتفرس يغربل ما أمامه كالصائغ الذي ينظر للجواهر ويفرزها من بين المقلد منها

يقول النبي ﷺ: «**اتقوا فراسة المؤمن فإنه ينظر بنور الله**» [رواه الترمذي]

«**إن لله عبادا يعرفون الناس بالتوسم**» [رواه الطبراني والبزار في الأوسط]

وسوف تستفيد من البصيرة والفراسة في نجاحك حيث:

- الفراسة الإيمانية نظر إلى الأشياء بنور الله ﷻ
- تشعر المؤمن بكرامته على الله
- قوة الفراسة على حسب قوة الإيمان
- المتفرس المؤمن يثق به الناس ويطمئنون إليه

واعلم أن:

- قال ابن عباس رضي الله عنهما: ما سألني أحد عن شيء إلا عرفت أفقيه هو أو غير فقيه.

- روي الشافعي ومحمد بن الحسن أنهما كانا بفناء الكعبة ورجل على باب المسجد فقال أحدهما: أراه نجارا وقال الآخر: بل حدادا، فتبادر من حضر إلى الرجل فسأله فقال: كنت نجارا وأنا اليوم حدادا.

- قال ابن مسعود ﷺ: أفرس الناس ثلاثة: العزيز في يوسف حيث قال لامرأته ﴿**أَكْرِمِي مَثْوَاهُ عَسَى أَن يَنفَعَنَا أَوْ نَتَّخِذَهُ وَلَدًا**﴾ [يوسف: ٢١] وابنه شعيب حين قالت لأبيها في موسى ﴿**اسْتَأْجِرْهُ**﴾ [القصص:٢٦] وأبو بكر في عمر حيث استخلفه، وفي روايه أخرى: وامرأة فرعون حين قالت ﴿ **قُرَّتُ عَيْنٍ لِّي وَلَكَ لَا تَقْتُلُوهُ عَسَى أَن يَنفَعَنَا أَوْ نَتَّخِذَهُ وَلَدًا**﴾[القصص: ٩]

- قال عبد الله بن رواحه للنبي ﷺ:

إنـي توسمت فيـك الخير أعرفـه   والله يعلـم أنـــي ثابـت البـــصر

- قال عمرو بن نجيد: كان شاه الكرماني حاد الفراسة لا يخطئ ويقول: من غض بصره عن المحارم وأمسك نفسه عن الشهوات وعمر باطنه بالمراقبه وظاهرة باتباع السنة وتعود أكل الحلال لم تخطئ فراسته.

- يقال في بعض الكتب القديمة: إن الصديق لا تخطئ فراسته

التواضع:

هو: إظهار التنزل عن المرتبة لمن يراد تعظيمه.

وقيل هو: تعظيم من فوقه لفضله.

يقول ﷻ: ﴿فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللهِ لِنتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لاَنفَضُّواْ مِنْ حَوْلِكَ﴾ [آل عمران:٥٩]

﴿وَلاَ تَمْشِ فِي الأَرْضِ مَرَحًا إِنَّكَ لَن تَخْرِقَ الأَرْضَ وَلَن تَبْلُغَ الْجِبَالَ طُولًا ﴾ [الإسراء:٣٧]

﴿وَاخْفِضْ جَنَاحَكَ لِلْمُؤْمِنِينَ﴾ [الحجر:٨٨]

قال ﷺ: «**ما نقصت صدقه من مال وما زاد الله عبدا بعفو الإعزا وما تواضع أحد لله إلا رفعة الله**» [رواه مسلم]

«**. . وإن الله أوحى إلى أن تواضعوا حتى لا يفخر أحد علي أحد ولا يبغي أحد علي أحد**» [رواه مسلم]

وسوف تستفيد من التواضع في نجاحك حيث:

- يحب الله المتواضعين ويكلؤهم برعايته ويحيطهم بعنايته.

- طريق موصل إلى مرضاة الله وإلى جنته.
- التواضع خلق كريم من أخلاق المؤمنين ودليل محبته رب العالمين
- التواضع هو السبيل إلى القرب من الله ومن ثم القرب من الناس
- التواضع دليل على حسن الخاتمة وحسن الخلق
- التواضع يؤدي إلى حصول النصر والبركة في المال والعمر

واعلم أن:

- قال المسيح عليه السلام طوبى للمتواضعين في الدنيا هم أصحاب المنابر يوم القيامة طوبى للمصلحين بين الناس هم الذين يرثون الفردوس يوم القيامة.
- قال أبو بكر الصديق رضي الله عنه: وجدنا الكرم في التقوى والغنى في اليقين والشرف في التواضع .
- قالت عائشة رضي الله عنها: تغفلون أفضل العبادة: التواضع.
- عن جرير بن عبد الله أن سلمان رضي الله عنهما قال له: يا جرير تواضع لله فإن من تواضع لله في الدنيا رفعه الله يوم القيامة.
- سئل الحسن البصري عن التواضع فقال: التواضع أن تخرج من منزلك ولا تلقى مسلما إلا رأيت له عليك فضلا.
- سئل الفضيل بن عياض عن التواضع فقال: يخضع للحق وينقاد له ويقبله ممن قاله ولو سمعه من صبي قبله ولو سمعه من أجهل الناس قبله
- قال عروة بن الورد: التواضع أحد مصايد الشرف وكل نعمة محسود عليها صاحبها إلا التواضع .

قال الجنيد: التواضع هو خفض الجناح ولين الجانب.

الحيطة:

يقال احتاط الرجل: أي إنه أخذ أموره بالأحزم، واحتاط الرجل لنفسه: أي أخذ بالأوثق والحيطة: الاحتياط.

يقول تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُواْ خُذُواْ حِذْرَكُمْ﴾ [النساء: ٧١]

أي استعدوا بأنواع الاستعداد من السلاح وغيره ويقول ابن كثير في هذا المعنى: «يأمر الله عباده المؤمنين بأخذ الحذر من عدوهم وهذا يستلزم التأهب لهم بإعداد الأسلحة والعدد وتكثير العدد بالنفير في سبيل الله»، وجاء في تفسير القرطبي في قوله تعالى: ﴿خُذُواْ حِذْرَكُمْ﴾ [النساء: ٧١]، أي كونوا متيقظين متأهبين حذرين في كل الأحوال دون استسلام فإن الجيش ما جاءه مصاب قط إلا من تفريط في حذر.

بقول ﷺ: «لا يلدغ المؤمن من جحر مرتين» [صحيح البخاري] أي أن المؤمن يستفيد من خطأ وقع فيه هو أو غيره فلا يقع فيه مرتين.

وسوف تستفيد من الحيطة في نجاحك حيث:



- لا ينافي التوكل على الله ﷻ إذ هو من الأسباب العادية التي في قدرة الإنسان.
- صفة تحلي بها الأنبياء وتابعوهم ومن سار على دربهم.
- من الصفات المحمودة التي وصف الله بها رسوله ﷺ والمؤمنين معه.

الرجولة: هي اتصاف المرء بما يتصف يه الرجل عادة من نحو تحمل المسئولية والأعباء الثقال والنهوض بها وهي صفة لأعلى مراتب الكمال والرشد والنضج والثبات في مواطن الحق من صفات أصحاب الهمم .

والرجولة:

- ترسخ بعقيدة قوية وتتهذب بتربية صحيحة وتنمي بقدوة حسنة.
- قوة في القول وصدع بالحق وتحذير من المخالفة لأمر الله مع حرص وفطنة.
- صمود أمام الملهيات واستعلاء على المغريات.
- رأي سديد وكلمة طيبة ومروءة وشهامة وتعاون وتضامن.
- ليست رفع صوت وصياح وفرض الرأي بالقوة أو البطش بالعضلات.
- اعتداد بالنفس واحترام لها وشعور عميق بأداء الواجب مهما كلفه من نصب وجهد .
- صدق في العهد ووفاء بالوعد وثبات على الطريق.

موقف.

من صفات الرجولة في القرآن:

* الطهارة بشقيها المادي والمعنوي ﴿فِيهِ رِجَالٌ يُحِبُّونَ أَن يَتَطَهَّرُواْ وَاللهُ يُحِبُّ الْمُطَّهِّرِينَ﴾ [التوبة: ١٠٨]

* الصدق مع الله: ﴿مِنَ الْمُؤْمِنِينَ رِجَالٌ صَدَقُوا مَا عَاهَدُوا اللهَ عَلَيْهِ﴾

[الأحزاب: ٢٣].

* إيثار الآخرة علي الدنيا: ﴿رِجَالٌ لَّا تُلْهِيهِمْ تِجَارَةٌ وَلَا بَيْعٌ عَن ذِكْرِ الله . .﴾

[النور: ٣٧].

* القوامة وحسن التوجيه لبيوتهم وذويهم: ﴿الرِّجَالُ قَوَّامُونَ عَلَى النِّسَاء﴾ [النساء: ٣٤].

* الإيجابية وتجدها في مؤمن يبني وسعيه لتبليغ دعوة الله ونصره أنبيائه ﴿وَجَاء مِنْ أَقْصَى الْمَدِينَةِ رَجُلٌ يَسْعَى قَالَ يَا قَوْمِ اتَّبِعُوا الْمُرْسَلِينَ﴾ [يس: ٢٠].

* وتجدها في مؤمن آل فرعون في دفاعه عن رمز الدعوة: ﴿وَقَالَ رَجُلٌ مُّؤْمِنٌ مِّنْ آلِ فِرْعَوْنَ يَكْتُمُ إِيمَانَهُ أَتَقْتُلُونَ رَجُلًا أَن يَقُولَ رَبِّيَ اللهُ﴾ [غافر: ٢٨].

التحرك السريع لدرء الخطر وبذل النصيحة ﴿وَجَاء رَجُلٌ مِّنْ أَقْصَى الْمَدِينَةِ يَسْعَى قَالَ يَا مُوسَى إِنَّ الْمَلَأَ يَأْتَمِرُونَ بِكَ لِيَقْتُلُوكَ فَاخْرُجْ إِنِّي لَكَ مِنَ النَّاصِحِينَ﴾ [القصص: ٢٠].

وموصفات الرجولة في السنة:

- القيام بالفرائض لقول النبي ﷺ: **«من سره أن ينظر إلى رجل من أهل الجنة فلينظر إلى هذا»** [متفق عليه].

- الصلاح: لرؤية رآها عبد الله بن عمر فقصها على حفصه فقصتها علي النبي فقال ﷺ **«أرى عبد الله رجلا صالحا»** [متفق عليه].

- الصبر على الشدائد: لحديث خباب بن الآرت لما شكا إلى الرسول وهو متوسد بالكعبة بقوله: ألا تستنصر لنا ألا تدعو لنا فقال له: **«قد كان من قبلكم يؤخذ الرجل فيحفر له في الأرض فيجعل فيها فيجاء بالمنشار فيوضع على رأسه فيجعل نصفين ويمشط بأمشاط الحديد ما دون لحمه وعظمه فما يصده ذلك عن دينه»** [رواه البخاري].

- الثبات: خرج النبي لأصحابه وهم جلوس فقال: «**إلا أخبركم بخير الناس** فقلنا: نعم يا رسول الله قال: **رجل ممسك برأس فرسه** أو قال: **فرس في سبيل الله حتى يموت أو يقتل**» [رواه الدرامي والترمذي وصححه الألباني].

- الأمانة والقناعة والحكمة: قال النبي ﷺ: «**كان فيمن كان قبلكم رجل اشترى عقارًا فوجد فيها جرة من ذهب فقال: اشتريت منك الأرض ولم أشتر منك الذهب فقل الرجل: إنما بعتك الأرض بما فيها فتحاكما إلى رجل فقال: ألكما ولد؟ فقال أحدهما: لي غلام وقال الآخر: لي جارية قال: فأنكحا الغلام الجارية وأنفقا على أنفسهما منه وليتصدق**» [رواه بن ماجه وصححه الألباني].

- السماحة: قال النبي ﷺ: «**رحم الله رجلا سمحا إذا باع وإذا اشترى وإذا اقتضى**» [صحيح البخاري].

وسوف تستفيد من الرجولة في نجاحك حيث:

- حفظ الأعراض والأموال.
- الثبات على الحق.
- تورث الحب وتثمر الصدق.
- تمنح ثقة الآخرين واطمئنانهم لك.
- تُذهب من يحاول إفساد عملك.
- تبث الأمان من الغدرس.

واعلم أن:

«لا تتم الرئاسة للرجال إلا بأربع: علم جامع وورع تام وحلم كامل وحسن التدبير فإن لم تكن هذه الأربع فمائدة منصوبة وكف مبسوطة وبذل مبذول

وحسن المعاشرة مع الناس فإن لم تكن هذه الأربع فبضرب السيف وطعن الرمح وشجاعة القلب وتدبير العساكر فإن لم يكن فيه من هذه الخصال شيء فلا ينبغي له أن يطلب الرئاسة.

***

وإياك و....

- ☠ الاحتكار.
- ☠ أذى الآخرين.
- ☠ الإساءة.
- ☠ الإسراف والتبذير.
- ☠ العناد.
- ☠ أكل الحرام.
- ☠ انتهاك الحرمات.
- ☠ الأمر بالمنكر والنهي عن المعروف.
- ☠ التنصل من المسئولية والتهرب منها.
- ☠ التهاون.
- ☠ الجدال والمراء.
- ☠ الحسد.
- ☠ الخداع.
- ☠ الذل.
- ☠ الخيانة.
- ☠ الربا.
- ☠ الرشوة.
- ☠ السخط.
- ☠ سوء الخلق.
- ☠ سوء الظن.



- سوء المعاملة.
- الشح.
- الشماتة.
- الطمع.
- الظلم.
- صغر الهمة.
- التردد والتعجل.
- الغدر.
- الغرور.
- الغش.
- القدوة السيئة.
- الكبر والعجب.
- الكذب.
- نقض العهد.
- اليأس وعدم التفاؤل.

عندها ستكون في نعيم الحياة الدنيا ناجحا لاشك وستكون لك الريادة طالما أنت جاهز لكل عمل تقوم به طالما أنك مخلصا بنيتك لله عز وجل وطالما أنك تزكي نفسك من شوائب النفاق.

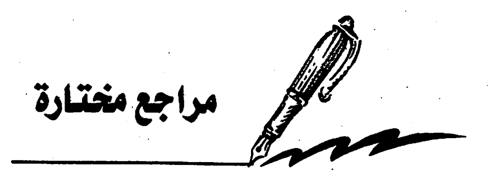
عندها ستكون صاحب الكلمة النافذة لا ينازعك أحد ولا يعوقك عائق وستدير شئون العالم وتدير أمره وتسير شئونه طالما أنك قدت نفسك وأدرت ذاتك وتخلقت بخلق وصفات وكفاءات المسلم الجديد المحترف.

عندها ستكون جاهزا To be Ready





مراجع مختارة



مراجع مختارة

- د. أ. س تولبيرت:أخرج رأسك من الرمل ـ قلب منهج النعامة إلى منهج التنوع، ترجمة/ منار الشهابي، مكتبة العبيكان، السعودية، ٢٠٠٥
- آدم والكر: عندما لا يكون النجاح كافيا، دار الفاروق للنشر والتوزيع، القاهرة، ٢٠٠٨
- توم ردل:خمسة عوامل لحياة ناجحة، ترجمة/ نسيم الصمادي، أمير الغندور، دار الفكر، دمشق، ٢٠٠٢
- بيتر كوك: إدارة الإبداع، دار الفاروق للنشر والتوزيع، القاهرة، ٢٠٠٧
- دايان تيرنر وثلما جريكو: بوصلة الشخصية ـ أسلوب جديد لفهم الناس، ترجمة د. حمود الشريف، مكتبة جرير، السعودية، ٢٠٠٢
- د. رانجيت سينجم مالهي: تعزيز الجودة الشخصية، مكتبة جرير، السعودية، ٢٠٠٥
- سارة بيري: الحمد لله إنه اليوم الأول من الأسبوع ـ كيف تحب عملك؟ مكتبة جرير، السعودية، ٢٠٠٥
- عبد الحكم أحمد الخزامي: نموذج تحليل السبب والتأثير ـ بناء المنظمة الذكية في القرن ٢١، سلسلة الإدارة المعاصرة، مكتبة بن سينا، القاهرة، ٢٠٠٠

- عبد الله ناصح علوان: محاضرة تكوين الشخصية في نظر الإسلام، دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، ١٩٨٤
- عبد الله ناصح علوان: إلى ورثة الأنبياء والدعاة إلى الله، دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، ١٩٨٤
- غازي كوكس: لا تدع الآخرين يحتلون رأسك - دليلك إلى حياة أفضل تقهر فيها الصعاب وتبلغ فيها النجاح، ترجمة/ أيهم الصباغ، مكتبة العبيكان، السعودية، ٢٠٠٧
- فيليب كارتر وكين راسل: اختبارات القياس النفسي، مكتبة جرير، السعودية، ٢٠٠٥
- د. فريد النجار: المهن الإدارية والمدير المحترف، الدار الجامعية، الأسكندرية، ٢٠٠٨
- د. محمد الصيرفي: إدارة الذات- منظور تدريبي، مؤسسة حورس الدولية، الأسكندرية، ٢٠٠٨
- معروف زريق: مشاكلنا النفسية، دار الفكر، دمشق، ١٩٨٥
- محمد نبيل كاظم: كيف نتحرر من نار الغضب؟ دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، ٢٠٠٨
- د. محمد عبد الهادي حسين: دليلك العلمي إلى ديناميكية التكيف العصبي وقوة الذكاءات المتعددة، دار العلوم للنشر والتوزيع، القاهرة، ٢٠٠٨

- مصطفى مشهور، طريق الدعوة، الاتحاد الإسلامي العالمي للمنظمات الطلابية، الكويت: (بدون تاريخ)
- ملتقى المؤسسات الرائدة الثاني ـ مؤسسات تتخطى الحواجز وعقليات تتقدم، دبي، ٢٠٠٤
- مايك بدلر «وآخرون»: دليل المدير في تطوير الذات، مكتبة جرير، السعودية، ٢٠٠٥
- نسيبة عبد العزيزالعلي المطوع: قيادة الذات وإدارتها، سلسلة رؤية تربوية، الكويت، ٢٠٠٣
- د. هاريت بي برايكر: داء إرضاء الآخرين، مكتبة جرير، السعودية، ٢٠٠٥

* * *

المحتويات

❋ ❋ ❋